

# BOLETIN de la FUNDACION INTERAMERICANA

1981 Número 1



# Tradi- ciones Antiguas y Prácti- cas Nuevas:

## Ayni Ruway de Bolivia

Kevin "Benito" Healy

2

**E**n la cordillera andina, desde Colombia hasta el norte de Argentina, viven cerca de 14 millones de quechuas, el grupo lingüístico más grande de indígenas en el continente americano. Al igual que en muchas otras áreas remotas, durante las dos últimas "décadas de desarrollo," han sido pocos los programas que han afectado el bajo ingreso, la pobre productividad agrícola y ganadera, y la aparente apatía de los quechuas. Desde 1974, sin embargo, el sistema Ayni Ruway ha forjado una estrategia de desarrollo rural sumamente original, basada en las tradiciones culturales andinas. Este sistema ofrece posibilidades de avances económicos y sociales en la región.

Habiendo comenzado con dos comunidades en el área de Cochabamba, Bolivia en 1974, el sistema Ayni Ruway incluye ahora una red de más de 40 comunidades rurales en las regiones montañosas y 4 barrios urbanos. Su objetivo es incrementar la productividad y fuentes de empleo, elevar los ingresos, y proporcionar acceso a bienes de consumo de bajo costo entre los quechuas. También busca reducir las desigualdades de mercado entre las comunidades rurales y el mundo exterior. Todo esto se lleva a cabo dentro de un movimiento de revitalización cultural. La estrategia Ayni Ruway incluye la utilización de trueque, teatro, y otras modalidades de educación no formal, así como otras formas diversas de producción.

Ayni Ruway, que en quechua significa "trabajo colectivo", es el nombre dado al grupo coordinador así como al sistema de organización económica y comunicación social. El grupo central consiste de 5 maestros rurales (el equipo externo), un psicólogo, un economista, 12 *jatun kamachis* (líderes regionales), y 60 *kamachis* (líderes locales). Estas personas trabajan a través de organizaciones quechuas tradicionales tales como la *ayni wasi* (la casa para todos) y los *pirwas* (centros de recopilación e intercambio), y con conceptos tradicionales como *ruway* (uni-

dades de producción), *khuyay* (ayuda e interés social), y *phullay* (juegos y festividades).

### Red de Intercambio No Monetario

Dentro de su sistema económico, Ayni Ruway enlaza a comunidades en distintas zonas ecológicas a través de una cadena de *pirwas* y *ayni wasis* ubicados estratégicamente. Cada comunidad rural ofrece al *pirwa* un producto específico como trigo, lana, o papas deshidratadas por congelación. Los miembros de la comunidad reciben, a cambio de sus productos, el valor equivalente en bienes de consumo básico. Estos productos manufacturados —tales como pan, fideos, harina, velas, jabón, telares, ropa, sombreros y muebles— se producen en pequeñas industrias caseras (*ruway*), las cuales han sido organizadas por el grupo Ayni Ruway en la región urbana de Cochabamba. Alrededor de 130 trabajadores, la mayoría de ellos mujeres, pertenecen al sistema urbano *ruway*. No perciben salarios, más bien una cantidad de bienes a cambio. El valor de los productos que fueron intercambiados en los *pirwas* y *ayni wasis* es fijado, por lo regular, por una asamblea de *kamachis*, *jatun kamachis* y el equipo externo. En general, los bienes son transportados entre los *pirwas* rurales y urbanos, utilizando el transporte público y algunas veces las camionetas de Ayni Ruway.

Existe también una gran cantidad de trueque espontáneo e indocumentado. En una especie de efecto multiplicador producido por los contactos dentro de la red formal de Ayni Ruway, las comunidades cambian sus parejas de trueque abriendo así nuevas corrientes de productos. El sistema es bastante fluido. Continuamente nuevas comunidades se integran a la red de intercambio y otras la dejan.

Esta red se diferencia de otras formas convencionales de organización rural, ya que enlaza a comunidades dentro de una estructura de apoyo mutuo para produc-

ción e intercambio a través de un sistema de trueque. En estas transacciones no se utiliza dinero, consistente con las tradiciones andinas aunque esto signifique dejar a un lado los patrones típicos de desarrollo.

El trueque, un medio tradicional de intercambio en los Andes, se debilitó debido a los esfuerzos de modernización y comercialización de la agricultura en las últimas décadas. El sistema de trueque utilizado por Ayni Ruway se basa en otros dos conceptos quechuas, verticalidad y reciprocidad. Para lograr la verticalidad, los hogares campesinos tratan de mantener el acceso a diversas parcelas de tierra en diferentes zonas en cuanto al clima y la altura en las laderas de las montañas andinas. Esta verticalidad les brinda a las familias una mayor diversificación en los productos alimenticios, ya que solamente se pueden dar ciertos cultivos dentro de cada zona estrecha. La reciprocidad es el intercambio de bienes, regalos y trabajo entre las familias, los grupos de parentesco y las comunidades, sin la intervención de intermediarios o la utilización de mercados.

El progreso constante que Ayni Ruway ha obtenido en atraer nuevas comunidades rurales a la red de intercambio y en organizar nuevas industrias caseras para la producción de bienes de consumo básicos, refleja la adhesión de este grupo a una filosofía de confianza en sí mismo, y al objetivo a largo plazo de autosuficiencia. Sin embargo, el valor y volumen de los bienes transferidos dentro de esta red no monetaria continúan siendo relativamente pequeños. No todos los miembros de las comunidades afiliadas participan en Ayni Ruway (un estimado sería alrededor de 45 al 60 por ciento), ni tampoco ha podido Ayni Ruway reemplazar totalmente al mercado en efectivo con su sistema de trueque. En la actualidad, este sistema se utiliza solamente para un número limitado de productos—aquéllos que son más fáciles de producir y transportar en cantidad. Para algunos produc-

Compartiendo una comida en el altiplano boliviano.

Foto cortesía de Ayni Ruway.



tos como papas y maíz, así como para trabajo asalariado y crédito, existe un mercado paralelo que utiliza el dinero.

En contraste a los grandes esquemas de desarrollo rural integrado, en boga en el Tercer Mundo, Ayni Ruway comienza sus operaciones en pequeña escala, prefiriendo una tecnología rudimentaria y sencilla que pueda ser administrada por el campesino. En donde sea posible, estimula la utilización de la tecnología tradicional andina. Esta filosofía y metodología han llevado, por ejemplo, al procesamiento y la comercialización en pequeña escala de varios productos derivados del trigo y maíz.

#### **Producción Artesanal**

La producción artesanal es la única actividad lucrativa que forma parte de la red de intercambio no monetario. Más de 450 artesanos en las comunidades rurales tejen ponchos, bolsas, chales, tela de alpaca y otros productos para la venta en

la tienda comercial urbana de Ayni Ruway, Producción de la Promoción Campesina (PROCAM). Parte de estas artesanías se exporta a Europa Occidental. Sin embargo la mayoría de las artesanías se vende domésticamente a los turistas y los bolivianos con elevados ingresos. Los administradores de Ayni Ruway, con bastante sentido comercial, han instalado una elegante tienda situada céntricamente en Cochabamba, la cual vende ropa a la moda para los turistas y la élite local. Durante un período de tres años, PROCAM exportó artesanías por un valor de \$20.000. Las ventas domésticas llegaron a \$60.000.

Sin embargo, las ganancias en efectivo no van directamente a los participantes. Los artesanos viven en las áreas rurales e intercambian sus productos artesanales por bienes de consumo básicos en los *pirwas* de la localidad. Si su materia prima, la lana de alpaca, no se produce y prepara localmente, también la pueden



4

obtener en el *pirwa*. Entonces la lana se entrega a otro *pirwa* para que la utilice el artesano. Una vez que el artesano termina de tejer un sueter o un poncho, este producto se lleva de nuevo al *pirwa* para que sea transportado a PROCAM.

La venta al detalle de PROCAM genera dinero en efectivo para la red de Ayni Ruway. Estos fondos pertenecen en su totalidad a la red y son invertidos en actividades que aumenten la producción. Una muestra de un proyecto de inversión de Ayni Ruway es el desarrollo de sus propios rebaños de alpacas para aumentar su control sobre el suministro y el costo de la lana de alpaca. Las comunidades que poseen extensas tierras de pastoreo y que tienen habilidades de administración de rebaños serán responsables de los animales. Un veterinario se hará cargo de la supervisión de la producción de alpaca. Ayni Ruway piensa que el desarrollo de sus propios rebaños puede ser la clave del éxito futuro en las actividades artesanales.

### Toma de Decisiones

El sistema Ayni Ruway revela una interesante mezcla de toma de decisiones centralizadas y descentralizadas. La mayor parte de las decisiones son informales. Existe suficiente interacción entre el equipo externo, los *jatun kamachis*, y los *kamachis* que administran los *ayni wasis* y *pirwas*. Precisamente, debido a este estilo versátil y a la comunicación constante entre los *kamachis* y el equipo externo, a menudo es difícil discernir quién es el que en realidad toma las decisiones.

La estructura administrativa también se inclina hacia la informalidad. Al contrario de otras agencias de desarrollo rural, Ayni Ruway no cuenta con oficinas centrales o una burocracia. Los miembros que forman el equipo externo pasan aproximadamente el 75 por ciento del tiempo en las comunidades rurales. El resto del tiempo lo pasan en Cochabamba con PROCAM. Allí los *jatun kamachis* trabajan en distintos turnos desempeñando funciones administrativas

específicas en contabilidad, operaciones bancarias y de inversión; ellos trabajan muy de cerca con el equipo externo en la administración de fondos provenientes de la Fundación Interamericana\* y de otras agencias de desarrollo. Controlan la calidad de los productos artesanales, coordinan la transportación y el adiestramiento técnico de los *kamachis*, y elaboran planes para la inversión de las ganancias en empresas económicamente productivas, al igual que en aquellas de carácter social y cultural. Los *kamachis* están encargados de llevar los libros de los *pirwas*, inspeccionar la calidad de las artesanías, establecer los valores de intercambio, comunicarse con otras comunidades campesinas y con las autoridades locales, organizar y supervisar los talleres de producción, contratar y orientar a los nuevos socios de Ayni Ruway, y organizar las presentaciones teatrales.

El adiestramiento en administración y contabilidad que se recibe durante el trabajo es parte de la educación no formal que Ayni Ruway proporciona. Una campesina hizo el siguiente comentario:

Mi hija no va a asistir a la escuela sino que va a recibir su educación en el Ayni. Irá con los *kamachis* para organizar el Ayni, conocerá otros lugares, aprenderá a escribir, a hacer cálculos, coser, y muchas cosas más, pero lo principal es que estará ayudando a los pobres campesinos como nosotros.

Cuarenta y ocho de los 58 *kamachis* son mujeres quechuas entre los 13 y 20 años. Las jóvenes predominan ya que entre las culturas andinas son ellas las que se encargan de las actividades artesanales y del trueque o intercambio. Otro factor es la gran migración de temporada por parte de muchos campesinos que habitan esta región de desempleo agudo y sub-desarrollo agrícola hacia otras regiones en busca de trabajo. Sin embargo,

\*La FIA ha proporcionado dos donaciones al Ayni Ruway: una en 1974 y la otra en 1978.

a medida que se vá expandiendo la red de Ayni Ruway para incluir a aquellos grupos étnicos aislados de habla quechua, un mayor número de hombres participa como *kamachis*. La presencia de tantas jóvenes en puestos de liderazgo local sin lugar a dudas ha ayudado a reducir el síndrome de caciquismo que aún sufren los sindicatos campesinos.

La comunidad no elige a los *kamachis* formalmente. Más bien, con la aprobación de los *jatun kamachis* y el equipo externo, éstos se presentan en forma voluntaria después de haber demostrado su deseo de participar en las actividades y los principios de Ayni Ruway.

### Revitalización Cultural

La metas sociales y culturales forman una parte integral del concepto de desarrollo de Ayni Ruway al igual que la creciente producción y empleo rural. Ayni Ruway utiliza un repertorio de actividades culturales para revitalizar el idioma, los valores, las tradiciones y la historia quechua. Una de las principales preocupaciones es la de elevar el estatus del idioma quechua, lo cual ha sido suprimido por los gobiernos centrales bolivianos desde la invasión europea hace muchos siglos. La revitalización cultural se basa en el concepto quechua de *phullay* (juegos y festividades).

Un mejor ejemplo del uso de *phullay* es la proliferación de grupos teatrales dentro de la red comunitaria. Más de 15 grupos organizados por *kamachis*, los cuales emplean alrededor de 70 personas, llevan a escena piezas teatrales regularmente. Los temas son, frecuentemente, conflictos rurales-urbanos, prácticas rituales que van desapareciendo, problemas con los comerciantes, dueños de transporte, patrones locales y maestros de escuela, y la superioridad de los valores de Ayni Ruway. Estos pequeños dramas, los cuales se llevan a cabo al aire libre, han hecho que el teatro sea un medio para la expresión colectiva espontánea. Los actores, a través de la improvisación

y la mímica, dramatizan los problemas locales, los sentimientos y los valores. Se anima al público a que participe—los dramas frecuentemente desatan una serie de bailes y cantos acerca de las leyendas y tradiciones quechuas. Con excepción de los dramas actuados por un grupo de *jatun kamachis*, estas actuaciones no se ensayan ni cuentan con un refinamiento técnico. El teatro se utiliza para dar a conocer el Ayni Ruway a las nuevas comunidades, así como para fortalecer la solidaridad dentro de la red de Ayni Ruway.

La publicación de periódicos en quechua es parte integral del *phullay*. Estos periódicos son escritos por los participantes de Ayni Ruway en diferentes comunidades. Algunas veces un miembro que es analfabeto le dicta a otro que sí sabe leer y escribir —artículos acerca de eventos actuales dentro de la comunidad, o historias populares en quechua. Otros campesinos hacen dibujos de escenas de la vida cotidiana andina. Una vez que se ha preparado el periódico, éste se lleva a la ciudad y el equipo externo lo imprime para distribuirlo más tarde en la comunidad como un medio de expresión cultural popular.

Los periódicos se intercambian y se comparten dentro de las comunidades que forman la red de Ayni Ruway. El proceso de crear y poner en circulación los periódicos infunde orgullo, autoconfianza y solidaridad dentro de las comunidades quechuas. También proporciona incentivos y oportunidades para la autoexpresión y para mantener viva la cultura quechua. La experiencia periodística de Ayni Ruway ha demostrado que un nativo que hable tanto quechua como español y escriba en español, puede fácilmente aprender a escribir en quechua.

Dentro de sus otras actividades culturales, Ayni Ruway también presta su apoyo a prácticas rituales y a fiestas y ferias tradicionales, las cuales habían disminuído. Estas actividades son otra forma de promover la solidaridad cultu-

ral. Ayni Ruway, así mismo, ha estimulado la restauración de los “lugares locales sagrados.” Por ejemplo, promueve la reparación de altares antiguos y, en un caso particular, la restauración de las puertas de un cementerio. Este tipo de actividad no produce bienes, pero sí ayuda a crear condiciones y actitudes favorables para que se efectúen proyectos de desarrollo económico.

### Resultados

Debido al éxito obtenido, Ayni Ruway está llamando la atención. El año pasado, por ejemplo, en la edición de aniversario del periódico local de Cochabamba, apareció un artículo importante sobre Ayni Ruway. El Ministerio de Educación de Bolivia ha solicitado al grupo que le proporcione asistencia técnica en educación no formal a través del teatro quechua. Además, el Ministerio ha incitado a maestros de escuela para que establezcan *ayni wasis*, *pirwas* y grupos teatrales quechuas.

Ayni Ruway también se está extendiendo geográficamente. El grupo está ampliando su red hacia las productoras de lana de habla quechua en el norte de Argentina. Recientemente ha llegado a algunas de las regiones más tradicionales y aisladas de Bolivia, trabajando con grupos étnicos que generalmente se encuentran fuera del alcance de otros programas de desarrollo. A medida que va creciendo, Ayni Ruway está creando un capítulo nuevo y lleno de esperanzas para el desarrollo rural de América Latina.

Una versión de este artículo apareció por primera vez en el *Rural Development Participation Review*, Vol. 1, No. 3, publicado por el Comité de Desarrollo Rural de la Universidad de Cornell en Ithaca, N.Y.

Kevin Healy ha sido el Representante de la Fundación para Bolivia desde 1978.

# La Primera Donación de la Fundación

David Valenzuela

6

*Durante sus diez primeros años de funcionamiento, la Fundación Interamericana ha otorgado aproximadamente 1.000 donaciones a organizaciones en América Latina y el Caribe. Su primera donación fue dada a una cooperativa pesquera en el Perú en noviembre de 1971, la Cooperativa Pesquera Chimbote (COOPESCHI). Esta cooperativa había sido formada en 1970 por 43 pescadores, los cuales estaban interesados en desarrollar una empresa pesquera comercial que suministrara al creciente mercado de Chimbote, ciudad costera localizada a 200 millas al norte de Lima. La donación de la Fundación por \$68.000 ayudó al grupo a comprar su primer barco pesquero.*

*Ocho años más tarde, el representante de la Fundación para el Perú, Sr. David Valenzuela, se encontraba visitando otro proyecto apoyado con fondos de la Fundación en Chimbote, cuando decidió averiguar lo que había pasado con COOPESCHI. Este es el informe que sometió.*

**D**espués de una investigación minuciosa, pude localizar las actuales oficinas de COOPESCHI en un pequeño garage al lado de los muelles. Tuve mucha suerte en ubicarlas, ya que COOPESCHI se había mudado dos veces desde su última comunicación con la Fundación.

Encontré que COOPESCHI gozaba de buena salud, aunque se había tenido que reducir de tamaño. Los miembros de la Cooperativa contaban con 3 barcos pesqueros en buena condición, y parecían contentos y ganando suficiente dinero para vivir. COOPESCHI había salido adelante después de atravesar por un largo período de dificultades. Más o menos al mismo tiempo que la Fundación otorgó su donación a COOPESCHI para comprar su primera embarcación, la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (CIDA) les proporcionó los fondos para adquirir un segundo barco. COOPESCHI luego obtuvo un préstamo considerable para comprar un tercer barco para así proporcionar empleo productivo a todos sus socios.

Sin embargo, después de poco tiempo de haber comprado el tercer barco, la industria pesquera del Perú atravesó por un prolongado período de crisis. Un cambio en las corrientes del océano, combinado con una severa sobrepesca, llevó a la virtual desaparición de la anchoveta de las costas del Perú. La pérdida de la cosecha de la anchoveta, junto con la política indecisa de conservación del gobierno, llevaron a la quiebra a una gran parte de las operaciones pesqueras del país.

Los problemas de COOPESCHI fueron agravados primero, por la necesidad de utilizar una porción considerable del ingreso bastante reducido del grupo para pagar el préstamo y, segundo, por haberse quemado el motor de uno de sus barcos. Además, el administrador de COOPESCHI tuvo que abandonar el cargo por no haber suficientes fondos para pagar su salario.

El número de socios de la Cooperativa se redujo a menos de la mitad a medida que los pescadores salían en busca de otros empleos. Pero aunque sus ganancias decaían, los socios restantes resolvieron permanecer con la esperanza de sostener a la empresa y conservar sus trabajos. Los socios desempeñaron ellos mismos la mayoría del trabajo administrativo, con sólo la ayuda de una secretaria y un contador a medio tiempo.

El Presidente de COOPESCHI, Sr. Abraham Morales, me explicó con gran satisfacción que, con grandes sacrificios y árduo trabajo, estos problemas fueron superados. La Cooperativa pudo mantener dos barcos funcionando continuamente y eventualmente pudo generar suficientes recursos para adquirir un nuevo motor para el tercer barco. Recientemente, ha habido un resurgimiento en el potencial pesquero, incluyendo una nueva abundancia de sardinias y otras especies más grandes —y los tres barcos están trabajando a toda capacidad. COOPESCHI ha logrado aumentar sus miembros a 28 pescadores y actualmente está pensando en la posibilidad de contratar a un gerente.

Me invitaron a visitar los barcos y verlos trabajando. Después de caminar hacia los muelles y proceder en una pequeña lancha, llegamos al COOPESCHI IV, el barco con casco de acero que fue comprado con la donación de la Fundación. Con sus 7 años de edad, el barco se encuentra sorprendentemente en muy buenas condiciones, al igual que los otros barcos de la Cooperativa.

Actualmente, COOPESCHI está formulando planes para establecer una pequeña planta de procesamiento de pescado, incluyendo un frigorífico, lo que permitirá a la Cooperativa almacenar y congelar parte de su pesca para su venta posterior. Esto incrementaría el ingreso de los socios de la Cooperativa y abriría el camino para aumentar el número de socios por medio de la creación de nuevos puestos de trabajo.

# El Apoyo de la FIA para la Salud

*Recientemente la Fundación Interamericana invitó a Sandra Huffman, profesora adjunta en sanidad internacional de la Universidad de Johns Hopkins, para que revisara sus donaciones en apoyo a las actividades relacionadas con la salud. Debido a que la Fundación no aplica sus fondos por sector, la primera tarea de la Dra. Huffman fue hacer una lista recopilando todas las donaciones que la Fundación ha hecho dirigidas hacia esfuerzos para el mejoramiento de la salud. La revisión es preliminar ya que se basó en la información obtenida de los archivos y entrevistas con el personal de la Fundación, y dicha información necesita aún verificarse por medio de estudios en el terreno. A continuación presentamos un resumen del informe de la Dra. Huffman.*

**D**urante los últimos 10 años alrededor de un 10 por ciento de las donaciones de la Fundación han servido para apoyar a organizaciones involucradas con los problemas de salud de comunidades pobres en América Latina y el Caribe. Dichas donaciones han financiado varias actividades para reducir la desnutrición, mejorar las condiciones sanitarias básicas, y extender los servicios de cuidados de salud. La mayoría de los proyectos de salud estuvieron localizados en Brasil; cerca del 20 por ciento de todas las donaciones en ese país incluyeron un componente de salud.

Las donaciones de la Fundación para la salud se pueden clasificar en 4 áreas: servicios de salud para la comunidad, educación sanitaria, cuidados infantiles, y agua y sanidad. Además, la Fundación ha prestado su apoyo a proyectos de diversificación de cultivos e introducción de hortalizas, los cuales bien pueden estar contribuyendo al mejoramiento de dietas y salud.

Los objetivos de cerca de 30 proyectos fueron la expansión y el mejoramiento de servicios de salud comunitaria. Entre éstos, los más novedosos y significantes fueron 15 donaciones para el adiestramiento de trabajadores locales en salud, con miras a que trabajasen en sus propias comunidades. Estos trabajadores están implementando medidas de salud preventiva y cuentan con la habilidad para manejar la mayoría de las necesidades curativas de la comunidad. Los proyectos han sido diseñados para proporcionar servicios de salud a bajo costo y aumentar la participación de la comunidad en los esfuerzos de mejoramiento de la salud. Algunos combinan prácticas tradicionales y modernas de una manera ingeniosa. Se espera que los proyectos lleguen a ser auto-suficientes ya que se ha demostrado en varias ocasiones anteriores que las gentes carentes de ingresos buscan servicios de salud y están preparados a pagar por éstos.

Una donación en la región rural de

Maranhão en Brasil ayudó al adiestramiento de cerca de 200 trabajadores de la comunidad, a un costo de cerca de \$160 cada uno, en áreas de salud preventiva, sanidad, primeros auxilios, y el tratamiento de problemas médicos comunes. Las comunidades mismas seleccionaron a los trabajadores que iban a recibir el adiestramiento y, así mismo, se responsabilizaron a establecer comités para administrar el equipo de sanidad y un fondo rotativo para la compra de medicinas. Otra donación proporcionó fondos para el adiestramiento de 20 trabajadores en salud en las montañas de la Sierra Nevada de Colombia. Se han apoyado proyectos similares en México, Bolivia y Nicaragua.

Profesionales médicos proporcionaron sus servicios en clínicas para 12 proyectos de cuidados de salud. Además de fungir como locales médicos, las clínicas fueron establecidas para servir de centros para otras funciones comunitarias. En la mayoría de estos proyectos, se espera que el financiamiento por parte del gobierno sea una fuente de apoyo continuo.

Uno de estos proyectos en un barrio pobre en las afueras de Chihuahua, México, tuvo como resultado el mejoramiento considerable de la salud. Una clínica administrada por una enfermera ofreció sus servicios a niños menores de 5 años. Dichos servicios, con un costo aproximado de 7 dólares al año por niño, fueron enfocados a medidas preventivas, incluyendo revisiones periódicas, vacunación y educación nutricional. El éxito obtenido por este proyecto en la reducción de la mortalidad indujo al gobierno estatal a introducir el programa en las clínicas públicas por toda la ciudad.

Casi 50 proyectos apoyaron la educación sanitaria, generalmente como un componente dentro de un esfuerzo mayor de educación comunitaria. Es difícil generalizar acerca de la gran variedad de proyectos de educación sanitaria que han recibido ayuda, pero bien puede darse

Niño peruano luciendo un gorro típico del altiplano.

que la Fundación haya sobreestimado la contribución que la educación en sí pueda brindar a la salud. Otras experiencias sugieren que la educación no es eficaz para alterar los patrones relacionados con la salud a menos de que se le proporcionen otros servicios de salud.

Cerca de quince proyectos fueron dirigidos a servicios de cuidado infantil. Aparte de ayudar a las madres a conseguir trabajos fuera de sus hogares, los proyectos se enfocaron al mejoramiento de la salud de los niños proporcionándoles supervisión, cuidados médicos, y alimentos. Estos proyectos han generado, aparentemente, considerable cooperación entre las madres en muchas comunidades.

Varios de los proyectos para cuidados infantiles fueron financiados en São Paulo, Brasil, como respuesta a las preocupaciones acerca del cuidado de sus niños, que expresaron las madres empleadas en las fábricas locales.

Seis proyectos para el mejoramiento del suministro de agua o sanidad para Centroamérica y México, recibieron financiamiento por parte de la Fundación. Los proyectos relacionados con el agua y los problemas sanitarios contribuirán, según se espera, de una manera importante al mejoramiento de la salud, reduciendo la diarrea, una de las causas principales de mortalidad infantil. Estos proyectos fueron solicitados por las comunidades mismas, las cuales participaron en su diseño y desarrollo, y hasta la fecha los han mantenido funcionando óptimamente.

Con la posible excepción de financiamiento para educación sanitaria, las donaciones de la Fundación —particularmente aquéllas que han ayudado a capacitar a trabajadores en salud de la comunidad— han venido demostrando nuevos y baratos medios de proporcionar cuidados de salud para comunidades de bajos ingresos. Ofrecen servicios curativos y de prevención; han logrado el respaldo decidido de la comunidad; y se están encaminando hacia la autosuficiencia. Existen razones para suponer que los proyectos



Foto cortesía del Centro de Estudios y Desarrollo Rural.

están contribuyendo a mejoramientos importantes en las condiciones sanitarias y en las vidas de las personas para las cuales fueron diseñados.

Estas conclusiones preliminares aún necesitan verificarse por medio de visitas al terreno, pero deberán de ayudar a disi-

par las nociones de que los proyectos de salud deben de ser diseñados y administrados por enfermeras y doctores; que las prácticas tradicionales y las modernas son incompatibles; y que los servicios de salud no pueden llegar a ser autosuficientes.

# Pasando por Alto al Patrón

Patrick Breslin

“¿E l Patrón?” Narciso Severo repitió la palabra como si quisiera acordarse de algo ya medio olvidado. “Casi no utilizamos esa palabra en la actualidad,” nos dijo finalmente. Varios otros campesinos paraguayos que se encontraban a su alrededor asintieron. Se encontraban sentados sobre unas frágiles sillitas afuera de la tienda general de la cooperativa en la comunidad rural de Ciervo Cua Aribada, conversando acerca de los cambios que se habían presentado en sus vidas desde que habían formado su propio comité agrícola, hacía ya cuatro años. Todos acordaron que el cambio más importante era su relación con el propietario de la tienda situada cerca de ellos— con el hombre que anteriormente llamaban “mi patrón.” Y a medida que la palabra ha ido desapareciendo de sus conversaciones cotidianas, también, la institución social que por tanto tiempo los mantuvo —y aún mantiene a millones de campesinos a través de Latinoamérica en una oprimente condición de peones—ha ido desapareciendo gradualmente.

El Comité Agrícola de Ciervo Cua Aribada es solamente uno de alrededor de 50 que operan en las áreas rurales de Caazapá y Guairá, cerca de la ciudad de Villarrica, a unos 175 kilómetros al sureste de Asunción. Muchos de estos comités son beneficiarios de una donación otorgada por la Fundación Interamericana al Centro Paraguayo de Cooperativistas (CPC), una pequeña organización pri-

vada, sin fines de lucro, que busca promover y ampliar al sistema de cooperativas entre los campesinos más pobres del Paraguay. La donación de la Fundación, que suma \$795.000 desde 1976, se encuentra apoyando al CPC en sus esfuerzos por lograr cambios sociales en las áreas campesinas del Paraguay.

La meta del programa del CPC era liberar a los campesinos de su dependencia en el patrón, el intermediario comercial del lugar. El campesino se encontraba ligado al patrón, que generalmente era el dueño de la tienda que les vendía bienes básicos de consumo, mediante un proceso aparentemente tan natural e implacable, determinado de acuerdo a la estación del año. Durante la primavera, los campesinos compraban del patrón semillas y fertilizantes a crédito. Durante el verano, el campesino y su familia vivían de los productos que habían comprado del patrón, también a crédito. Cuando llegaba la época de la cosecha, el campesino ya se encontraba con deudas considerables, y se veía obligado a vender sus productos a través del patrón.

Durante cada paso de este proceso, el patrón era quien ponía los precios y el campesino se veía en la necesidad de aceptarlos. No tenía otra salida.

Miguel Angel Verdecchia, director y miembro fundador del CPC nos explicó: “La única solución era que el campesino tuviese algún control al comprar sus bienes necesarios para vivir y trabajar, al igual que al vender sus productos agrícolas.”

La solución propuesta por el CPC fue de intervenir en esta relación circular proporcionando a los campesinos el acceso a un fondo del cual pudieran disponer del crédito necesario para plantar sus cultivos y alimentar y vestir a sus familias mientras esperaban el tiempo de la cosecha. La CPC pensó que si los campesinos podían superar este período sin recurrir a un préstamo del patrón de la localidad, no se verían en la necesidad de venderle sus cosechas, sino que podrían

buscar los mejores precios disponibles.

El enfoque del CPC había venido desarrollándose a través de varios años. Los cuatro trabajadores en el terreno que forman el equipo central de la CPC han participado activamente en varios esfuerzos de desarrollo en el Paraguay desde 1963. De esta experiencia surgió la convicción de que la clave para cualquier esfuerzo de desarrollo era la participación del campesino. “Los problemas a que aludimos son los problemas de los campesinos, no los nuestros,” declaró Verdecchia. “No sirve de nada que llegemos como paracaidistas para tratar de solucionar algún problema. No vivimos allí. Son ellos mismos quienes tienen que estar involucrados para resolver sus propios problemas.”

“Una parte primordial de nuestro trabajo,” nos explicó Verdecchia, “es ayudar a la gente a desarrollar una organización que puedan administrar, una organización que surja de sus capacidades y experiencias, en lugar de una que se les imponga. Podemos ayudar a transmitirles recursos, como crédito, así como ayudarles a tomar ventaja de los servicios públicos y privados que existen actualmente, como extensión y salud. También podemos ofrecer educación a través de nuestro centro de adiestramiento”.

El CPC decidió comenzar a trabajar en Villarrica debido a que tenía terrenos y edificios adecuados para un centro de adiestramiento, al igual que contaba con un personal que tenía experiencia y contactos en esa región.

Esta es una área típica de la región rural oriental del Paraguay. Muchos de los campesinos llevan una vida precaria, apenas subsistiendo de un año al otro. Casi todos son analfabetos. El idioma principal no es el español sino el guaraní. La gran mayoría de los campesinos no tienen ningún título de propiedad de la tierra que trabajan y viven constantemente bajo la amenaza de desalojamiento. Los ingresos que perciben de sus cosechas de algodón, soya y maíz general-



10

mente no son suficientes para mantener a sus familias. Muchos de ellos tienen que dejar su trabajo agrícola durante dos o más días a la semana para trabajar como jornaleros o changar, según el idioma rural del Paraguay.

Estas dos instituciones rurales —el patrón y la necesidad de changar— están relacionados y son una carga para los campesinos. La deuda eterna que genera la relación con el patrón garantiza que una masa de campesinos en penuria esté disponible como una fuerza barata de trabajo rural.

La zona alrededor de Villarrica, como casi todo el Paraguay rural, es un área que se encuentra experimentando presiones nuevas sin precedente, particularmente la presión sobre la tierra.

Paraguay fue siempre un país rico en comparación con su población. Hasta hace unos diez años, solamente el dos por ciento del país era cultivable. Al contrario de muchos campesinos en otros países que están arraigados a sus pequeñas parcelas desde los tiempos precoloniales, los campesinos del Paraguay han

llevado una vida ambulativa. En los años que siguieron a la Independencia, mucha de la tierra pertenecía al estado, el cual la repartía entre los campesinos para su uso. Después de la desastrosa guerra de la Alianza Triple (1865-1870) cuando Paraguay se encontraba agobiado por los ejércitos combinados de Brasil, Argentina y Uruguay, el gobierno, que se encontraba abrumado de deudas, comenzó a vender grandes parcelas de tierra a compañías extranjeras que estaban interesadas en explotar el potencial selvático y agrícola, en particular el de la yerba mate. A menudo, pequeños agricultores se establecían en estas tierras, las limpiaban utilizando la tala, y comenzaban a trabajarlas con cultivos de subsistencia. En muchos casos las compañías toleraban a los colonos porque les proporcionaba una fuerza laboral conveniente.

Así pues, aunque solamente una pequeña minoría de campesinos contaba con títulos de su propiedad, la gran mayoría no se preocupaba grandemente acerca de su precario estado legal. Siempre había más tierra en otros lados que se

podía limpiar con el hacha y el fuego, y quizá tendrían la suerte de contar con tres años de buenas cosechas antes que la tierra se agotara. Al igual que los indios del bosque que fueron los primeros habitantes de lo que ahora es Paraguay, el campesino seminómada tendía a considerar la tierra como su elemento natural, como el aire o el agua, utilizada por todos y sin un dueño permanente.

La actual participación del Paraguay con Brasil y Argentina en la construcción de dos grandes represas hidroeléctricas ha atraído grandes inversiones e introducido serios cambios en la economía. La tierra fronteriza en Paraguay se ha cerrado casi completamente. Debido a una disminución anteriormente en el mercado para la yerba mate, y posteriormente para la madera, las familias y las compañías que habían comprado al estado grandes terrenos, a finales del siglo diecinueve y principios del siglo veinte, comenzaron a vender sus propiedades. A partir de mediados de los años sesenta, vendieron su tierra a agricultores de medianos ingresos o a agroempresas america-

nas, japonesas o europeas. Estas compañías han introducido la agricultura mecanizada para la producción de cultivos de exportación a gran escala.

Mientras tanto, una de las causas principales del crecimiento de la población paraguaya, es la invasión de pobladores brasileños, ávidos de obtener tierras, alrededor de la frontera oriental del país. Los grandes terratenientes que anteriormente permitían a los colonos establecerse en sus tierras, actualmente los desalojan para poder vender sus terrenos a los brasileños.

Existe también una competencia más para la tierra disponible de parte de aquellos paraguayos que habían emigrado a la Argentina o que habían ido allí para trabajar en forma temporal, los cuales, ante la frustración ocasionada por la disminución de la capacidad de empleo y la creciente tasa de inflación en ese país, están regresando al Paraguay en busca de tierras. El resultado ha sido un incremento rápido en el precio de la tierra rural en Paraguay. Las tierras cultivables que costaban solamente de \$10 a \$15 por hectárea hace unas dos décadas, ahora se venden desde \$150 a \$350 por hectárea.

Dadas las crecientes presiones que sufre el campesino paraguayo, los trabajadores del CPC encontraron una ocasión propicia para su propuesta de formar comités agrícolas a fin de utilizar el crédito disponible a través de la donación de la Fundación. Además, la atracción de estos comités estaba relacionada no solamente a los problemas actuales, sino a las tradiciones cooperativas como la minga, el sistema de trabajo comunal que data de las culturas indígenas del Paraguay.

La tradición comenzó a debilitarse hace 15 años cuando los cultivos como soya y algodón comenzaron a reemplazar los cultivos de subsistencia. Sin embargo, la sugerencia de reanudar el trabajo cooperativo que los promotores del CPC formularon, tuvo un cálido recibimiento. Además muchas de las comunidades alrededor de Villarrica habían participado, en

la década anterior, en programas diseñados por la iglesia los cuales ponían énfasis en experiencias de trabajo comunal.

Por consiguiente, en lugar de presentar una nueva estructura poco conocida, el CPC se basó en experiencias y tradiciones de los mismos campesinos. Para generar fondos para los comités, el personal de la CPC propuso una parcela comunal en la cual todos los miembros donarían algunos días de trabajo, y las ganancias irían al comité. Los campesinos que habían participado en mingas, ayuda que se presta a sus vecinos durante el tiempo de siembra y cosecha, fácilmente pudieron entender el concepto de la parcela comunal.

Cuando la CPC comenzó a hacer público su plan de formar comités agrícolas, ya fuera utilizando comentarios directos o por medio de anuncios de radio, se obtuvo una respuesta rápida. Las reuniones iniciales tuvieron mucho público, contando muchas veces con la asistencia de campesinos provenientes de zonas lejanas a la región en la cual los promotores del CPC habían planeado trabajar originalmente.

El comité agrícola ayudó a establecer pequeñas tiendas en cada comunidad con la ayuda de préstamos hechos posibles por la donación de la Fundación. Una tienda típica es la que se encuentra en Arroyo Moretí, una pequeña comunidad de 30 o 40 casas ubicadas en un claro del bosque localizado cerca de Paso Yobai, al este de Villarrica. La tienda tiene un surtido de productos básicos —harina, azúcar, cerillos, alimentos enlatados, telas, tabaco, yerba mate, baterías para linternas o radios, aspirinas, y quizá algunas otras medicinas. Cada semana, dos miembros del comité toman turnos para atender la tienda durante tres horas al día.

Los miembros del comité recibirán préstamos para la producción por un promedio de 15.000 guaraníes (aproximadamente US\$110), distribuidos en cinco o seis cuotas, en lugar de ser pagados

en una sola cantidad. Estos fondos cubren las necesidades básicas de los miembros y sus familias durante la temporada de cultivo, y cuando ya tienen su cosecha, deben pagar el préstamo de sus ganancias. Ya que el crédito originalmente se extiende al comité, en lugar de hacerse directamente al socio, el comité es el responsable de reembolsarlo en caso de que el socio no lo pueda hacer. Esto ocasiona una presión social sobre el socio que se descuida con respecto al manejo de su dinero o sus cultivos.

Al no tener que tratar con un patrón, los campesinos encontraron que pagaban mucho menos por sus suministros y recibían bastante más por sus cosechas. “Antes no sabíamos lo que las cosas costaban,” comentaron varios de los socios del comité de Arroyo Moretí. “Ahora, con el comité, nos damos cuenta que el antiguo patrón siempre nos subía los precios por lo menos un 20 por ciento, algunas veces hasta un 30 por ciento. Además, nunca recibíamos el precio de mercado por nuestros productos. Generalmente se nos daba solamente la mitad.”

“Sólo conocíamos el precio ruta —el precio al lado del camino,” nos dijo Narciso Severo en Ciervo Cua Aribada. “No sabíamos cuáles eran los precios en Asunción. O se nos daba el precio de Semana Santa. Los patrones sabían muy bien que los campesinos necesitaban un poco de dinero para celebrar estos días santos. Cada año, justamente durante Semana Santa, el precio del algodón bajaba repentinamente pero el campesino tenía que vender de todos modos, ya que quería tener una fiesta.”

“Antes, en la casa de mi patrón, yo compraba caro y vendía barato. Nos ayudaba cuando lo necesitábamos, pero a cambio teníamos que tratar solamente con él. Ahora ya no es así. Compramos lo que necesitamos en nuestra propia tienda, en donde sabemos que las medidas son justas. Y cuando vendemos, sabemos cuáles son los verdaderos precios. No tenemos que aceptar lo que los

comerciantes dicen.”

Las palabras de Severo tuvieron eco durante las entrevistas que se llevaron a cabo con casi veinte campesinos de la región. Cuando se les preguntó cuáles eran los cambios que la organización de los comités habían hecho en sus vidas, los campesinos invariablemente mencionaron el aumento de su conocimiento en relación a la necesidad de tener un trabajo planeado.

“Antes de que hubiera un comité,” nos dijo Amado Anzuátegui, “trabajábamos sin ninguna dirección, sin ningún plan.” Anzuátegui y sus amigos viven en una pequeña comunidad llamada Tuna, en donde cultivan tabaco que mandan a los comerciantes en Paso Yubai. “Los comerciantes nos animaron a cultivar el tabaco,” dijo Anzuátegui. “Era demasiado trabajo y no nos daba suficientes ingresos, pero no entendíamos lo que estábamos invirtiendo en el trabajo. Cuando formamos el Comité, analizamos cuánto trabajo habíamos invertido, y lo que recibíamos por éste al final del año. Nos dimos cuenta que no debíamos continuar con el tabaco, como era el deseo de los comerciantes. Nos dimos cuenta que podíamos mejorar nuestras condiciones si plantábamos algodón. Un agrónomo del CPC nos enseñó las técnicas correctas que se emplean para plantar algodón, y nos enseñó cómo usar insecticidas,” declaró Anzuátegui. “Eso era muy importante. Antes, uno de los campesinos de este lugar había tratado de cultivar algodón sin insecticidas, y el cultivo estaba tan infestado de gusanos que él tenía visitar sus tierras.”

Victor Martínez, otro miembro del comité de Tuna, señaló otras dos mejoras: primero, no existe la necesidad de changar, y segundo, la mayor destreza de los socios para administrar sus propios asuntos.

“Antes, siempre teníamos que salir a buscar trabajo,” nos dijo. “Pero no era fácil obtenerlo. Me recuerdo una vez que tuvimos que caminar durante tres días, y

nadie nos dió de comer en el camino. Al final, tuve que regresar a la casa, con mis pies hinchados y mi estómago vacío. Si encontrabas trabajo, te pagaban a lo sumo 120 guaraníes (menos de US \$1) al día y a veces tenías que dar parte de este dinero al contratista. Y cuando hacíamos algo de dinero, no sabíamos como aprovecharlo. No pensábamos en el futuro, en la inversión de una o dos vaquillas, por ejemplo. En lugar de esto, tratábamos de beber hasta emborracharnos en las cantinas.”

“Ahora con el comité, me he enterado de todo lo que he perdido durante esos años. Ahora sí soy cuidadoso con mi dinero, y aunque tengo hijos que sostener, puedo ahorrar y comprar animales lo que, anteriormente, cuando era soltero, no podía hacer.”

Con la disminución de la necesidad de changar, los socios del comité informan que tienen más tiempo para pasarlo con sus familias y amigos. Además de ayudar a fortalecer la unidad familiar, los comités han ayudado a desbaratar el aislamiento rural entre sus socios. “Antes no teníamos a donde ir para obtener ayuda,” dijo Tomás Olmedo, un socio de un pequeño y ambicioso comité en Ciervo Cua Guasú, al sur de Villarrica. “Vivíamos en forma bastante individual. Ahora, si uno de nosotros se enferma, siempre hay alguien para ayudarlo.”

Se citaron más cambios materiales. La disponibilidad de crédito ha permitido a muchos de los socios del comité invertir en maquinaria, y en algunos casos, comenzar nuevas actividades lucrativas. “Antes, molíamos mandioca a mano,” nos dijo un socio de Tuna. “Azotábamos el maíz con un palo. Ahora tenemos maquinaria adecuada. Hemos mejorado mucho.”

Apenas a unas doscientas yardas del centro de Tuna, se encuentra un aserradero. Los cobertizos que lo albergan son desvencijados y provisionales, pero la maquinaria adentro está aceitada y en buen mantenimiento.

“Queríamos hacer buen uso de toda la madera que se desperdiciaba cuando limpiábamos el bosque para la siembra,” nos explicó uno de los socios. “De modo que los socios contribuyeron y, con el crédito de la CPC, compramos el motor para el aserradero. Ahora podemos vender la madera para pagar el préstamo. Una vez que éste se haya pagado, tenemos planes de utilizar la madera para nuestras propias casas.”

Tomás Olmedo en Ciervo Cua Guasú recuerda que antes que existiera el Comité, “no teníamos ni siquiera para una hacha. Ahora tenemos una sierra eléctrica que todos pueden usar.” Su Comité está elaborando planes para comprar el equipo para un pequeño ingenio azucarero, una inversión de quizás medio millón de guaraníes (casi \$3.700). “Pensamos cultivar mucha caña de azúcar, y los tallos que sobran se pueden utilizar como combustible y como alimento para los animales.”

La mayoría de los socios entrevistados notaron cambios en ellos mismos así como en sus condiciones de vida. Ven la diferencia entre ellos y muchos de sus vecinos que no se han afiliado a los Comités. “Tenemos un sentido de responsabilidad,” nos dijo un socio en Arroyo Moretí. “Nos gusta estar juntos como hermanos. Muchos de los otros viven más apartados. No tienen confianza en otras gentes. Algunas veces ni en ellos mismos.”

Mucha de esa confianza es el resultado de cursos en organización y administración impartidos en el Centro de Adiestramiento del CPC al este de Villarrica. El Centro, el cual consta de cuatro edificios de concreto en un terreno alto con una magnífica vista del bosque y campos del Paraguay, ofrece cursos diseñados para las necesidades de los Comités. Dentro de cada Comité, se establecieron diferentes equipos de producción, suministro, comercialización y financiamiento. Los cursos se formularon para adiestrar a los miembros de cada equipo en sus respec-



tivas funciones. Ya que las tareas de los equipos se pueden rotar, muchos miembros del Comité pueden eventualmente adiestrarse en todas las especialidades.

A pesar de que éstos y otros beneficios del programa del CPC se citan con frecuencia, los campesinos invariablemente reiteran lo que para ellos es el cambio más significativo —el haber roto las ligas con su viejo patrón. “Ya no tenemos que ir más a rogarle al patrón para que nos dé comida a crédito, o un poco de ropa,” nos dijo un campesino de Arroyo Moretí.

“Antes,” declaró otro en Cierva Cua Guasú, “el patrón compraba nuestro algodón a mitad del precio oficial. Ahora él viene buscando hacer negocio con nosotros. Quiere que mandemos nuestro algodón al mercado en su camión.”

Camino abajo, en Ciervo Cua Aribada, Narciso Severo nos explicó, “Ahora no vale lo que el antiguo patrón quiere. Si las tasas de transporte son muy altas, buscamos otros medios. Ahora tiene que bajar sus precios para poder competir.”

Verdecchia concuerda en que el cam-

bio en la relación con el patrón es fundamental para aquellos campesinos que están organizados en comités, pero señala que aún el cambio es limitado, y que todavía quedan muchas barreras por franquear. Una de estas barreras es la tierra. Más del 90 por ciento de los miembros del comité no poseen títulos de sus tierras. Las reformas agrarias gubernamentales se han visto plagadas de confusión. Los pequeños agricultores no podrán extender sus cultivos a menos que la situación se aclare.

En un caso en particular, sin embargo, el Comité negoció exitosamente con la compañía propietaria de la tierra que los campesinos trabajaban y llegó a un acuerdo sobre una agenda de pagos para comprarla. Originalmente la compañía quería desalojarlos. Un miembro del Comité nos dijo: "Sin el Comité ésto se hubiera resuelto por la fuerza. Se nos hubiera lanzado a la calle. Puesto que tenemos la organización pudimos mandar una delegación a Asunción para presentar nuestro caso, y finalmente llegamos a un acuerdo."

También existe un problema político potencial que nace del creciente aumento de socios en los Comités. Hasta la fecha, el tamaño relativamente pequeño del movimiento presenta ciertas ventajas. En parte, debido a que cerca del cinco por ciento de los campesinos en la región bajo el CPC está organizado en los Comités, no se han visto afectados por presiones políticas o restricciones, hasta la fecha.

En la actualidad, se están llevando a cabo esfuerzos para fortalecer los Comités, y se está tratando de involucrar a los otros miembros de las familias, en particular a las mujeres. En varios casos, los hombres han tenido que dejar el Comité debido a presiones de sus esposas, que no comprenden la necesidad de pasar tantas horas en las juntas o en la tienda, ni los días que deben dedicarse al trabajo en la parcela comunitaria o a la limpieza de los caminos a través del bosque. En un caso en particular, un campesino descubrió a su mujer vendiendo la cosecha de algodón sin que él lo supiera, pues ella no entendía que él la estaba guardando hasta que el precio subiera. Por consiguiente, la participación y educación de la mujer rural se ha convertido en una prioridad.

Para combinar los esfuerzos y las experiencias de los diferentes comités se han tomado otros pasos, primero a un nivel zonal y después a nivel regional, para poder negociar la venta de sus culti-

vos más ventajosamente. Durante el primer año se tomaron los pasos iniciales cuando los comités en las áreas adyacentes combinaron sus productos para poder garantizar un volumen suficientemente elevado para asegurar el alquiler económico de los camiones. Después del segundo año de operaciones, se estableció un comité coordinador de zona, y el CPC le entregó la responsabilidad de evaluar proyectos y solicitudes de crédito provenientes de los comités individuales. Las decisiones finales, sin embargo, las tomaba el CPC.

Un año más tarde, se estableció un Comité de coordinación regional, con dos socios de cada una de las siete zonas que han sido establecidas. En ese momento, el CPC transfirió la responsabilidad de las decisiones sobre la repartición de créditos al Comité.

Ya que se ha establecido la estructura regional, ahora se puede negociar eficazmente con los grandes procesadores de productos agrícolas. En algunos casos esta estructura puede beneficiarse de las comisiones adicionales que los procesadores pagan a los agentes que coordinan las entregas a gran escala. También pueden comprarse suministros básicos en grandes cantidades tales como fertilizantes, insecticidas, y semillas para su distribución a los comités locales, logrando así considerables ahorros. Sin embargo, la organización regional y las organizaciones zonales y locales son grupos informales, que aún no tienen personería jurídica alguna. El CPC todavía desea actuar como la parte legalmente responsable en asuntos tales como contratos.

Por consiguiente, el próximo paso a dar será la transformación formal de los comités agrícolas en cooperativas. En las primeras etapas del proyecto, los promotores del CPC decidieron fomentar una organización informal en lugar de cooperativas legales. Se consideró que una estructura sofisticada, con un sistema complejo de contabilidad y reglamentos legales detallados podría ser muy difícil de

manejar para los nuevos comités. Ellos pensaron que la estructura cooperativa debería emanar de las experiencias y las crecientes capacidades de los comités. Tanto los promotores como los socios entrevistados piensan que ha llegado el momento de formar las cooperativas.

En noviembre del año pasado, Verdecchia declaró: "Dentro de un año se habrá efectuado la transformación de los comités. En la actualidad se dan cuenta de la necesidad de convertirse en cooperativas. La personería jurídica les brindará mayor protección contra posibles presiones políticas, así como ciertos beneficios de impuestos y protección en los conflictos legales relacionados con contratos."

En un período de seis años, alrededor de 1.000 de los campesinos más pobres del Paraguay habrán dejado de lado la dependencia total en los patronos para organizarse en cooperativas legales, lo cual incrementará el control que ejercen sobre sus propias condiciones económicas y sociales. Esta experiencia nos sugiere que existían ciertos factores en el enfoque del CPC que contribuyeron al éxito en un campo en donde los fracasos son más comunes. El enfoque del CPC se caracteriza por su enorme paciencia y atención al detalle. Parece que nada se hizo de prisa. Desde un principio, se puso énfasis en la participación de los campesinos mismos, y como resultado, se desarrollaron ideas y organizaciones a un ritmo con el cual los campesinos se sentían a gusto, basándose en tradiciones que les eran familiares.

Queda por verse si el éxito obtenido hasta la fecha eventualmente se traducirá en una solución para el problema más básico que enfrentan los campesinos —el control de las tierras.

Patrick Breslin, escritor independiente de Washington, D.C., escribe con frecuencia acerca de América Latina, donde ha vivido y trabajado.

# El Dilema del Campesino Haitiano

Roland Lamy

*La Fundación Interamericana ha otorgado varias donaciones en Haití a organizaciones comunitarias que están usando técnicas en educación no formal para provocar un movimiento rural y una toma de conciencia para ayudar a los campesinos adultos a mejorar sus condiciones sociales y económicas. Esta narración ficticia sobre un día en la vida de un campesino haitiano llamado Zo, examina el sistema de terror intimidador y firmemente arraigado de las relaciones de explotación humana que reprimen las iniciativas populares y de desarrollo comunitario.*

*Esta relación describe los valores culturales, sociales y económicos que difieren seriamente de aquéllos que la mayoría de los americanos conocen. Trata de hacernos ver lo que cientos de miles de "Zoes" enfrentan cada día en la sociedad rural haitiana. Roland Lamy es un sacerdote que ha participado activamente durante muchos años en el desarrollo y las iniciativas de cambio en Haití.*

**E**sa mañana, Zo se despertó muy temprano antes de que amaneciera. No era su costumbre, ya que generalmente se levantaba cuando la luz del día se filtraba a través de las hendiduras de las paredes de barro de su choza. Cuando se levantaba más temprano que de costumbre, tenía que encender la lámpara, y el querosén cuesta dinero, el cual él no podía desperdiciar.

Pero hoy él tenía mucho que hacer así es que necesitaba más horas de las que tenía el día.

En el momento en que sus pies tocaron el piso hecho de tierra firmemente aplanada, se acordó de la botella que

estaba enterrada allí para los Loas (dioses) y les dió gracias por haber pasado una noche tranquila y por haberlo protegido de toda clase de enfermedades. Se puso sus pantalones viejos de trabajo —todos llenos de agujeros, pero que aún servían— así como su camisa roja y negra que le brindaba la fuerza y el valor de los loas. Entonces, se persignó y pidió a Dios la bendición para el día que se avecinaba. De una jarra de barro tomó un poco de agua para lavarse la boca. Dejó caer unas gotas al piso para aquellos muertos que tenían la necesidad de estar seguros de que él no los había olvidado. Se puso el sombrero, tomó su macouti (morral) y su machete. Salió por la parte trasera, sin hacer ningún ruido para no despertar a los niños y para ver si su mujer tenía algo caliente para beber. Cuando llegó a la cocina ya estaba listo el café. Bebió una pequeña taza con mucha azúcar, y tomó un trozo de casabe para masticarlo. No se habló mucho.

Comenzó a caminar hacia su huerta, a una hora de camino. Quería ver el maíz que había plantado allí. También quería cerciorarse de que no le hubieran robado nada, pues en ese caso tendría que empezar la cosecha muy pronto. También tenía que ver si su vecino François había dejado sueltos a sus animales pues podían haberse comido algo del maíz. Si éste era el caso, él exigiría un pago. Después de todo, esta vida no era nada fácil y él necesitaba dinero de urgencia ya que iba esa noche a una reunión y quería demostrar su interés en los asuntos de la comunidad depositando un *gourde* (20 centavos) en la cuenta de ahorros comunal. No se vería bien que los demás depositaran mientras que él nada más miraba. Mañana era día de mercado y su mujer se sentiría muy mal si no le daba otro *gourde* para las compras. Tenían todo lo necesario para su comida pero no podían sembrar aceite, sal o ropa. Había escondido dos *gourdes*, pero quería usar este dinero el domingo en las peleas de gallos. Aristome iba a poner a su gallo en la

competencia. Estaba seguro que ganaría pues anoche había tenido un sueño en donde su abuelo se lo aseguraba. ¡Qué pena que no tenía más dinero para apostar y ganar más!

Al llegar al cruce de caminos se tropezó. “¡Ay! . . . ¿Qué pasa ahora?” Esto era en verdad una mala señal. Probablemente alguien estaba en contra de él. ¡Había tanta gente que aparentemente eran amigos, pero que en realidad le tenían envidia de lo que tenía, aunque fuera casi nada! Pero si te atacaban por medio del bocor (sacerdote voodoo), no podías hacer nada. ¿Pero quién estaba en contra de él? Si notaba algo sospechoso hoy, iría a ver a Ti-Cousin; él le podría decir de qué se trataba puesto que era un bocor y tenía mucho poder.

En verdad que esta era una vida muy dura, y un hombre honesto siempre se veía lleno de dificultades. No había suficiente dinero ni suficiente tierra para trabajar. ¿Por qué habría nacido pobre? No había justicia en esta vida. El destino de cada uno estaba decidido aún antes de nacer. El era tan inteligente como cualquier otro y por lo tanto debería de poder conseguir lo mismo que los demás. Pero su suerte era tener poco. Esto lo tenía que aceptar aunque le costaba mucho trabajo.

Ya estaba a mitad del camino de su huerta cuando el sol comenzó a calentarse. Hoy iba a ser un día agradable, por lo menos eso sí era bueno.

“Buenos días, padrino. ¿Cómo pasó la noche, cómo está la familia?”

“Bien, compadre, gracias a Dios.”

Allí estaba su padrino que acababa de salir y también se dirigía a su huerta no muy lejos de allí. “¿Qué hay de nuevo?”

“No mucho en realidad, todos los días son iguales. ¿Vas a la reunión esta noche?”

“Oh, sí, no me la perdería por nada. Desde que comenzamos con este pequeño grupo para ayudarnos entre sí y a la comunidad, me parece que estamos viendo una nueva luz. ¿A tí que te parece?”

“A decir verdad, yo pienso igual que tú. Me parece que las cosas quizás vayan a cambiar por aquí y que a lo mejor podemos hacer algo para ayudarnos los unos a los otros y también ayudar a nuestras familias. Sabes, no es nada fácil. Pero como decían en la última reunión, tenemos que darnos cuenta de que somos hombres y de que debemos decidir qué vamos a hacer con nuestras vidas.”

“Es verdad. Pero te recuerdas que el *animateur* (persona socialmente activa en la comunidad) nos dijo el otro día que dependía de nosotros y teníamos que decidir por nosotros mismos si queríamos cambiar las cosas. Si decidimos cambiar tenemos que responsabilizarnos de nuestras vidas y vivir en una forma correspondiente. Tenemos que hacer las decisiones y no dejar que las hagan por nosotros ya sea eventos o personas que sólo están interesadas en su propio bienestar.”

“Eso es muy cierto, pero no puedo imaginarme cómo lo vamos a lograr.”

“Bueno, yo creo que las cosas no van a llegar tan lejos. Creo que es una cuestión de esperar y ver, pues ya sabes que ciertas cosas llegan, ya sea que las quiera uno o no.”

“Quizás tú puedas hacer eso, pero a mí me molesta que el *animateur* nos haga pensar que podemos hacer ciertas cosas y después nos demos cuenta de que fue otra trampa. Ya ha pasado tantas veces que desconfío de la gente que habla bonito. A mí no me gusta que me tomen del pelo.”

“Sí, pero estas personas que siempre nos están diciendo lo que tenemos que hacer y lo que tenemos que pensar, ¿son en realidad distintas a nosotros? Después de todo, sabemos ciertas cosas y hemos podido sobrevivir en este mundo cruel puesto que sabemos como hacer las cosas. ¿Por qué no hemos podido llegar al punto en donde podemos tomar las decisiones relacionadas con nuestras vidas?”

“Me imagino que sí podemos ayudarnos entre sí, pero ¿cómo lo vamos a

hacer?”

“A decir verdad, en este instante no sé cómo lo vamos a lograr, pero estoy seguro de que llegará el día en que encontraremos las soluciones que podrán mejorar nuestras vidas. Por el momento estamos en una situación imposible y tenemos que aceptar todo lo que nos imponen. ¿Por qué no podríamos salir de este atolladero?”

“Yo por eso voy a estas reuniones de la comunidad, pero espero que bien pronto podamos hacer algo para disipar mis dudas.”

“Bueno. Yo aquí me despido, Zo. Nos vemos por la noche en la reunión.”

“Bueno, Jean, te veré en la noche.”

Zo continuó caminando hacia su huerta que ya no quedaba muy lejos. Al llegar se quedó un rato en la entrada para gozar de ella. Había llovido lo suficiente este año. Al entrar, quitó la enredadera que subía por la puerta. No era tan grande su parcela, sólo alquilaba un pedazo del terreno del Sr. Thadee que vivía en la ciudad. El Sr. Thadee le había preguntado a Zo si quería comprar el terreno. Zo le contestó que en ese momento no tenía el dinero para hacerlo, pero que lo pensaría y más tarde le daría su respuesta. Eso había sucedido hace dos años, pero si seguía diciéndole al Sr. Thadee que a lo mejor compraba, quizá se la alquilaría unos años más. Ya llevaba 15 años alquilándola. En realidad quedaba muy retirada de su casa para comprarla.

Al llegar al final del jardín escuchó un ruido. De repente vio el burro de François comiendo tranquilamente su maíz. Se veía tan gordo el burro que lo más probable era que hubiera estado toda la noche comiendo el maíz como si fuera de él. Zo se quedó estupefacto por unos segundos y luego dió un grito y sacó su machete. Iba a matar al burro. En ese preciso momento llegó François. El burro se detuvo y Zo pudo amarrarlo de la cuerda que tenía en el cuello.

“¿Esta es la manera que respetas a tus vecinos, François? Ya me sospechaba

que dejabas suelto al burro en mi jardín. Hoy, como vine más temprano que de costumbre, me lo encontré en mi terreno. Ahora ni siquiera el Jefe de la sección (un funcionario local) te podrá salvar aunque sea tu padrino.”

“Yo no metí al animal en tu huerta. No fue mi culpa, lo que ha de haber pasado es que rompió la cuerda durante la noche.”

“¿Cómo que rompió la cuerda durante la noche? ¿Tú crees que soy ciego? ¿Dónde está la cuerda rota? ¿Y cómo fue que pudo pasar a través de tu maizal sin comer nada de tu maíz? ¿Y quién derribó mi cerca? Ningún animal pudo haberlo hecho. Ahora tendrás que pagar!”

“Zo, estás haciendo mucho ruido por nada. El burro ni siquiera se comió un puñado de maíz. Tú lo sabes bien, así es que no se porqué haces tanto escándalo. Si quieres te puedo dar 50 centimes (diez centavos) por los daños y ya no hablemos más del asunto.”

“Cincuenta centimes! ¿Estás ciego? Sabes perfectamente que el maíz que se comió me hubiera dado por lo menos diez marmites que hubiera podido vender por 25 gourdes. Como ves, yo pierdo. Con razón ustedes se hacen ricos aprovechándose de nosotros los pobres! ¿Qué te hace pensar que vas a poder salirte con la tuya?”

“Bueno, en primer lugar, este es mi barrio y tú eres un extraño aquí!”

“Extraño! Ya llevo aquí 15 años.”

“Sí, pero no eres dueño de nada aquí, así es que eres un intruso. Y yo estoy planeando ir a ver al Sr. Thadee para comprar este terreno esta semana.”

“¿Ah, conque así andan las cosas? Ahora veo todo muy claro. He trabajado esta tierra y he demostrado que puede producir algo que vale la pena, y ahora tú quieres aprovecharte de mi trabajo. Si tú crees que te voy a dejar salirte con la tuya estás loco de remate, François.”

“Si la tierra fuera tan buena como dices, ya la hubieras comprado hace mucho tiempo. Pero no tienes nada que





decir al respecto. Esto se va a arreglar entre el Sr. Thadee y yo. Los niños pequeños no deben preocuparse de los problemas de los adultos.

“No puedes hablarme así: Nada más porque eres dueño de tierras por aquí no quiere decir que me vas a dominar. Soy tan hombre como tú. Voy a hablar de esto en la reunión de la noche, y entonces ya veremos lo que pasa.”

“Ah, sí, claro. Tú perteneces al grupo comunitario, y ¿tú crees que con todas esas reuniones van a poder cambiar las cosas por acá? ¿Quiénes creen ustedes que son, el Presidente del país?”

Zo se marchó con el burro sin escuchar las protestas y amenazas de François. La casa del Jefe de Sección no quedaba muy lejos, y enseguida llegó. Después de mostrar al burro y explicar cómo habían sucedido las cosas, dijo que había perdido por lo menos diez *marmites* de maíz y que no tomaría ni un centavo menos de los 15 *gourdes* por los daños sufridos. El Jefe de Sección le dijo que en realidad no dudaba de lo que Zo le decía, pero que no podía juzgar el caso sin antes oír lo que François tenía que decir.

“Estoy seguro de que todo lo que dices es verdad, Zo, pero quién te va a dar el dinero? Yo no, eso sin duda. Así es que voy a mandar a mi ayudante para que traiga a François.”

“Pero yo tendré que pagar dos *gourdes* por eso.”

“Ya lo sé, pero es la regla y no se puede cambiar.”

“Reglas, reglas, siempre acaba pagando el pobre. No hay justicia aquí, aunque uno trata de hacer lo mejor posible. Bueno, Jefe, ya sabe que no es una queja.”

“Bueno, entonces ¿qué hacemos?” Si me dejas el burro me vas a tener que pagar para que le dé de comer, así es que tú decide qué hacemos.”

“Bueno, voy por el dinero. Prepare la demanda.”

Zo se marchó. Utilizó el camino más

corto para llegar pronto a su casa. Pero ya para entonces todos sabían del pleito entre François y Zo, así es que todas las personas que encontró en el camino le preguntaron como andaban las cosas, y tuvo que explicar todo muchas veces. Eso tomó bastante tiempo. Casi todos dijeron que él estaba en su derecho, pero debido a que se trataba de François, no le dieron muchas esperanzas de ganar el pleito.

Al llegar a su casa se dirigió al lugar secreto en donde guardaba sus dos *gourdes*. Su esposa acababa de regresar del río a donde había ido a lavar la ropa junto con sus dos hijas más pequeñas. También le preguntó acerca del pleito y le pidió que se retractara, ya que al final sería él quien perdería y todos iban a salir dañados. Nunca se sabe lo que un hombre como François le puede hacer a uno. Tenía mucho poder por estos lugares. Aunque Zo ganara ahorita, en el futuro sería el perdedor y su familia tendría que sufrir de todo este asunto. Lo mejor era perder una cosa pequeña ahora y no tener que sufrir el resto de sus vidas.

Lo que Zo ignoraba era que tan pronto como había llegado a la casa del Jefe, François había aparecido por detrás de la casa del Jefe de la Sección. Había tomado un camino más corto y había podido escuchar todo lo que el Jefe y Zo platicaron. Cuando entró, el Jefe le ofreció un asiento y le preguntó cómo se podía resolver el problema. “Bueno,” dijo François, “ya escuchó lo que Zo le dijo, pero en realidad él está imaginando cosas. El burro no había estado en su huerta mucho tiempo. Estaba en mi patio cuando me levanté esta mañana, y acababa yo de llegar a mi huerta cuando oí todo el alboroto. Fui a ver de qué se trataba y me quedé sorprendido de ver a mi burro allí. Casi ni creí que era el mío hasta que vi sus marcas. Me pongo a pensar si no sería Zo quien sacó a mi burro y se lo llevó a su huerta para meterme en aprietos. Ya sabe como son estas gentes. No quieren trabajar, así es que tienen que

inventar algo para hacer dinero. Pero a mí no me engañan. Yo le ofrecí 50 centimes para reparar los daños. En realidad no es mucho más que eso aunque él diga que sí. Yo estoy listo a presentarme ante el juez de la ciudad si insiste en que fue más que eso. Después de todo, no hubo ningún testigo. Eramos los únicos allí. Así es que estoy seguro de que puedo dejar todo en sus manos, y creo que lo que usted diga va a ser lo correcto.”

François se marchó. El Jefe de Sección estaba en un aprieto. No podía ir en contra de los deseos de François, pero al mismo tiempo tenía que satisfacer a Zo. El sabía perfectamente que Zo estaba diciendo la verdad, pero François podía hacerle perder su trabajo. Así es que tenía que ver por sus propios intereses, además de los de François y Zo. Con todos estos grupos comunitarios que se estaban formando, también tenía que enfrentarse a ellos. Ellos pensaban que todos deberían de ser tratados iguales, que la ley era la misma para todos. Estos grupos trabajaban seriamente, y nunca se sabía lo que harían. Cuando Zo regresó, el Jefe aún no había encontrado la solución al problema.

“Y bien,” le dijo a Zo, “qué has decidido?”

“He escuchado tantos consejos desde que me fui, que no sé bien qué hacer. Pero creo que debemos entablar la demanda. No podemos dejar que nos pisoteen nada más porque somos pobres. Aquí están los dos *gourdes*. Yo soy una persona razonable y sé que no puedo esperar mucho, así es que estoy dispuesto a llegar a un acuerdo acerca de los daños.”

“Me da gusto verte más razonable. Voy a entablar la demanda, pero no se si François va a presentarse hoy mismo. Estoy seguro de que no va a estar en su casa cuando mi ayudante le lleve la demanda. ¿No podríamos tener una reunión aquí mañana por la mañana, y mientras tanto yo le puedo mandar el animal para que tú no tengas que pagar

por su alimentación?"

"Bueno, me imagino que podíamos hacerlo así, pero cuento con usted para que me ayude mañana cuando nos reunamos."

"Muy bien, así lo haremos."

No habían pasado más de diez minutos después de que Zo había salido de la casa del Jefe, cuando ya se había enterado de todo lo que había pasado cuando él estaba buscando el dinero. Ahora ya sabía que había pasado toda la mañana para nada, y sólo quería poder recuperar su dinero. Se tenía que apresurar para conseguir algo de cenar. No había comido nada en todo el día, con excepción de unos mangos que había recogido en el camino. Estaba muy hambriento, pero tenía que apurarse para llegar a tiempo a la reunión. Estaba contando con la ayuda del grupo para resolver su problema.

Cuando regresó a su casa, su esposa tenía un poco de arroz y frijoles en el fuego. Mientras que preparaba la cena le pidió a Zo ser prudente para que no tuviera que sufrir toda la familia. No tenían mucho dinero. Los niños tenían que andar con la ropa llena de agujeros y remiendos, y estaban muy flacos por falta de suficiente alimentación. ¿Qué iban a hacer si François decidía mandarles enfermedades? A lo mejor hasta hacía que se murieran! Le rogó a Zo tener mucho cuidado.

Zo escuchó a su mujer pero no discutió con ella. Con la mujer de uno no se discutía. Uno decidía qué hacer, y ella se tenía que aguantar. Claro que amaba a sus hijos y no quisiera que lo culparan por lo que les pudiera pasar. A veces era un poco brutal con ellos, pero no era su culpa. Sólo sucedía cuando estaba muy cansado o con muchos problemas encima. Hoy en la noche podría ser una de esas ocasiones, pero los niños lo presentían y estaban muy calladitos, sentados cerca de su mamá.

Se sentó frente a su casa fumando su pipa mientras que esperaba la cena. Estaba perplejo. Ya había comenzado a re-

tractarse de su demanda original, así es que ahora qué iba a hacer? Hoy no había visto a muchos de los amigos que generalmente veía durante el día. ¿Sería esto una señal de que lo estaban evitando por haber causado problemas en el barrio? ¿Qué es lo que los demás del grupo pensarían hoy en la noche? Pensaba que hoy en la noche tendría las respuestas a todas sus preguntas. Por eso se iban a reunir: para poder estar juntos en tiempos de apuros. Algunas cosas no podía uno resolverlas solo.

Comió su cena en silencio y salió para irse a la reunión. Cuando llegó, todo el mundo dejó de hablar.

Saludó a todos de mano. Muchos no quisieron verle los ojos, y no había la jovialidad que siempre reinaba. Parecía como si fuese un extraño.

El presidente del grupo llamó a orden la reunión y el secretario tomó la lista de asistencia. Estaban presentes los 15 socios. El tesorero recogió las cuotas. Cuando todo esto había terminado, se discutió brevemente el trabajo que se había hecho para ensanchar los caminos en distintas partes de la comunidad. No había mucho entusiasmo. Cuando el presidente preguntó si no había otros problemas para discutir, se hizo un prolongado silencio. Finalmente, uno de los socios llamado Henri preguntó si estas reuniones iban a continuar, pues podrían causar problemas en la comunidad. Otros dijeron que era una buena cosa, pero como apenas comenzaban, no deberían de buscar problemas. Esta era una manera indirecta de culpar a Zo, y él lo sabía muy bien. Alguien dijo que tenían que juntarse si es que querían lograr hacer cosas. Todos asintieron que así era. Otro dijo que todos los hombres tenían los mismos derechos. Todos fueron de la misma opinión. Otro participante dijo que el clima había estado muy bueno y que iban a tener muy buena cosecha de maíz.

Todos estaban esperando a que Zo comenzara a hablar de su problema. Por fin, Zo les preguntó qué se podría hacer

acerca del pleito entre François y él. Todos estuvieron de acuerdo en que había que hacer algo pero no sabían qué. "Ustedes creen que sería mejor que aceptara lo que François me ofrece?" Todos empezaron a hablar al mismo tiempo: que era un hombre inteligente y que sabría hacer lo mejor, y que todos contaban con él para resolver su problema, que sabían que tendría la mejor solución . . . Zo había recuperado a sus amigos y todo volvía a la normalidad. Todos tomaron una copa de *clairin* (ron local), y entonces Zo fue a su casa a dormir.

# Una Visita a una Comunidad Indígena Remota

*Hace un año, el jefe de una comunidad indígena en la selva del Amazonas, tuvo conocimiento de la Fundación Interamericana por referencia de una agencia privada de desarrollo social, con sede en la capital de su país. Presentó una solicitud de donación a la Fundación, haciendo un descripción de los problemas de su grupo y formulando la manera en que pretendían desarrollar su comunidad. Un representante de la Fundación luego visitó al grupo para estudiar su solicitud y escribió el presente informe, en el cual los lugares y nombres de los individuos se han cambiado para proteger su confidencialidad.*

**S**entado sobre un saco de harina en un Cessna de un motor, el cual a mi parecer iba muy sobrecargado, estaba volando 100 millas selva adentro desde Pozoblanco, una ciudad fronteriza de ceja de selva que une a un país andino con su región amazónica. Este viaje tenía como función revisar la primera solicitud presentada a la IAF por una comunidad indígena de la selva de ese país. La experiencia, sin embargo, era muy lejos de ser rutinaria. En este vuelo a la sabana selvática, solamente el piloto merecía un asiento. Mis cuatro compañeros tuvieron que encontrar, al igual que yo, asientos sobre una variedad de productos siendo transportados a la selva. Mi formación religiosa se manifestó al ponerme a orar, con gran fervor, para que terminásemos con éxito nuestro vuelo, por lo general a ciegas, sobre montañas de 6.000 pies de altura. Cuando por fin vimos la franja de pasto para aterrizar, sentí un gran alivio. Yo la pude ver desde mi posición ventajosa, que en circunstancias normales sería el asiento del copiloto.

La franja de aterrizaje donde tocamos tierra pertenece a Ignacio Martín, un colono europeo de segunda generación, que había construido un imperio latifundista en plena selva. Sus tierras se encontraban convenientemente aisladas de la sociedad moderna, con excepción de los vuelos ocasionales que el mismo Martín controlaba. Como Martín era uno de los accionistas principales de una flota de seis aviones ligeros que unían la selva con Pozoblanco, éste podía dictar quien entraba y salía de las impenetrables extensiones verdes que rodeaban sus dominios.

Mi instinto me dijo, tan pronto como había llegado, que tendría que obtener algún tipo de confirmación por parte de Martín, de cuando podría salir de allí. Lo encontré después de una pequeña caminata, atendiendo el negocio que había establecido para vender artículos de primera necesidad a los indígenas. Era un hombre impresionantemente grande que hablaba el español con un acento extran-

jero muy marcado, a pesar de haber nacido en América del Sur y tener nacionalidad sudamericana. Le pregunté acerca de un vuelo de regreso a Pozoblanco. Sólo me contestó que quizá habría un vuelo al siguiente día. Debería de estar listo a las ocho de la mañana en caso de que hubiera un avión listo para despegar. Al observarlo, me di cuenta del porqué los indígenas de la comunidad de Atalhualpa vivían en continuo temor de este extraño colono blanco. Sólo le quedaban algunos dientes. Pero su presencia era poderosa, con un cuerpo musculoso y unos ojos azules penetrantes. Su ropa aún se encontraba salpicada de la sangre del ganado que había matado para ser enviado a Pozoblanco en el vuelo de regreso. No se había tomado la molestia de cambiarse de ropa.

Martín estaba enterado, obviamente, del propósito de mi visita. Me contaron que noticias del "proyecto" habían llegado a sus oídos, pero que se mostraba burlonamente escéptico de que éste tuviera más éxito que los muchos otros que ya se habían propuesto. Se habían hecho tantas promesas incumplidas a los indígenas, que no se podían tomar en serio los rumores acerca de proyectos para ayudarles a ser independientes y obtener la autosuficiencia. Para Martín, yo probablemente era uno más de esos amantes de los indios que solamente llegan para dar esperanzas falsas a los 900 indígenas de la comunidad que él utilizaba como fuerza de trabajo barata y clientes forzados de su tienda. Probablemente pensaba que yo era una molestia más y que no se me tenía que tomar en serio. Sin embargo, me incomodaba ver la imponente figura de Martín.

Angel Muñoz, el jefe de la tribu Atalhualpa, me recibió en la pista de aterrizaje y me acompañó los diez kilómetros hasta el lugar en donde se planeaba construir el poblado de la comunidad. La caminata nos llevó por un buena parte de los terrenos de Martín, poblados interminablemente de ganado Cebú y Brahman,

en aparente estado de descuido. Muñoz me informó que su padre y abuelo habían ayudado a desmontar los terrenos para el padre de Martín. Me dijo que esas tierras habían pertenecido antes a su pueblo, pero que en la actualidad Martín tenía los títulos de propiedad de todas las tierras.

Las 8.700 hectáreas de la comunidad de Atalhuallpa colindan con los terrenos de Martín. A pesar de que las tierras de la comunidad les fueron adjudicadas algunos años atrás, los indígenas se veían constantemente luchando para mantener fuera de esas tierras a otros colonos y contener el crecimiento del imperio de Martín. Poco tiempo antes de mi llegada, se habían visto forzados a rechazar a flechazos a un grupo de colonos persistentes que estaban resueltos a invadir su territorio. Algunos de los colonos recibieron heridas en las piernas y nalgas, lo que los obligó a retirarse temporalmente. Pero los indígenas estaban conscientes de que la única manera para afirmar los derechos de propiedad era de aumentar su propia producción agrícola.

El desarrollo agrícola era la parte central de la solicitud de proyecto de la comunidad. Mientras caminábamos, Muñoz trazó el plan de su tribu para lograr una mayor autosuficiencia. La tribu anhelaba construir una aldea en donde pudiesen vivir la mayoría de los miembros de la comunidad. La aldea requeriría un estilo diferente al sistema tradicional utilizado por los indígenas actualmente en sus vidas cotidianas, en donde cada familia vive aislada en diferentes partes de la selva tropical. La aldea no solamente brindaría mayor protección a los miembros de la tribu, sino que permitiría a la comunidad abastecerse de un sistema de agua potable, mejores escuelas y cuidados de salud, recreación y camaradería. Quizá la aldea podría atraer aviones a su propia pista de aterrizaje, la cual se encontraba en muy buen estado de mantenimiento. Hasta la fecha, solamente cuatro aviones habían aterrizado en ella. Tres de ellos, pertenecían a un programa

lingüístico norteamericano que se había terminado hacía mucho tiempo.

El aumento de producción agrícola, la aldea, y la pista de aterrizaje formarían los cimientos de la independencia de la tribu. Muñoz pensaba que con el aumento de la producción agrícola, la tribu tendría más productos que ofrecer. Si se pudieran concentrar las actividades de la aldea en un solo lugar y se pudieran traer los productos a un punto central, entonces se podría hacer que viniese un avión. Con un vuelo directo, los miembros de la comunidad podrían vender sus productos en Pozoblanco y comprar los bienes necesarios para su muy anhelada tienda comunal. Entonces, los indígenas se verían liberados de Martín quien, debido a su flota de aviones, era persona indispensable para ellos. Utilizando el monopolio del transporte, Martín forzaba a los indígenas a venderle a los precios que él fijaba. Imitando a Martín, Muñoz me dijo: "Mira, yo no necesito una vaca. Pero si me la quieres vender, entonces esto es todo lo que te puedo dar por ella. Si no estás de acuerdo en el precio, llévate tu vaca a tu casa." Igualmente, los miembros de la comunidad tienen que comprar sus productos básicos a los precios fijados.

Me corría la transpiración por la frente debido a la larga caminata y al sol ardiente del mediodía, mientras que Muñoz me relataba los problemas, frustraciones y esperanzas de la comunidad. Me sentí aliviado cuando el jefe me dijo que pronto llegaríamos a nuestro destino. Caminamos para llegar a la extensión elevada y plana donde nos aguardaba la comunidad. De pronto, nos encontramos a la vista de toda la comunidad. Los adultos estaban de pie en un salón comunal como a 150 yardas de distancia. Todos los niños se habían alineado en doble fila, formando un pasadizo hasta el salón. A medida que caminaba entre las dos filas de niños sonrientes, toda la comunidad empezó a aplaudir al unísono. Todos siguieron aplaudiendo hasta que pude

llegar a la sala de reuniones. Allí, todos los adultos hicieron fila para saludarme.

Aún tengo dificultad en ordenar mis sentimientos al caminar por el pasadizo humano. Me sentí como un ser extra-terrestre que había descendido sobre un planeta olvidado. Tuve que recordarme a mi mismo que era un funcionario, un burócrata representando a una pequeña agencia financiadora, de carácter experimental, que había llegado para evaluar una solicitud hecha por la comunidad. No podía menos que sentir, sin embargo, que era un intruso que por azares del destino había sido mandado a responder a las súplicas desesperadas de un grupo de personas que estaban a punto de borrar la palabra "esperanza" de su vocabulario.

Comimos en el salón comunal en la única mesa que pude ver en toda la comunidad. Una procesión de gente nos trajo un surtido de frutas, pescado y carne. Después de la comida, hablamos de la solicitud.

Uno por uno, hombres y mujeres, se pusieron de pie para presentar el caso de la comunidad, algunos en español, otros en su propio idioma nativo. Uno de los más elocuentes fue un viudo, al que llamaban "el abuelo". Nadie quería caridad. Todo lo que pedían era la oportunidad de llegar a ser independientes y autosuficientes. "Contamos con abundantes tierras, queremos trabajar para nosotros mismos y no emplearnos como jornaleros de Martín y otros colonos," explicaron los miembros de la comunidad. "Necesitamos liberarnos de este ciclo de explotación y miseria."

Para los miembros de la comunidad, "el proyecto" simbolizaba su última esperanza. Estaban tan convencidos de que el proyecto tenía que ser una realidad, que dos meses antes de mi llegada, ya habían talado y quemado una área para limpiarla para que fuese la sede de la aldea. Ya docenas de familias habían construido las casas provisionales en este claro. Los miembros de la comunidad me seña-



laron con orgullo los planos de la aldea. "Aquí va haber una calle, aquí un parque. En este lugar construiremos una nueva escuela. La tienda comunal va a estar localizada en este sitio."

Las familias también habían comenzado a plantar yuca entre los árboles cortados y quemados. "Tenemos suficiente madera buena para construir nuestra aldea, pero no la podemos trabajar solamente con nuestros machetes," dijo una persona. "Necesitamos mejor equipo. Esperamos poder comenzar a preparar

la madera y a construir nuestra aldea en octubre, cuando comienzan las lluvias de invierno y se acaban las actividades agrícolas."

Cuando les pregunté quién administraría todos los proyectos que tenían en mente, me presentaron a jóvenes que ya habían sido enviados a otras partes del país para recibir capacitación. Uno de estos jóvenes sacó de su morral un sobre envuelto en plástico. Contenía un certificado que confirmaba que había tomado un curso de dos semanas de contabi-

lidad. Otro joven había recibido adiestramiento en la cría de animales y puesto a cargo de la "empresa comunitaria".

Entonces me llevaron a visitar las operaciones iniciales de la empresa, las cuales consistían en unas 50 hectáreas de tierras desmontadas y sembradas de kudzu, un pasto de forraje. Estas tierras son la sede de la empresa ganadera de la comunidad, la que ya contaba con unas 50 cabezas de ganado. Al otro lado del río se encontraban las tierras agrícolas con las cuales se intentaría aumentar la producción de

alimentos y crear excedentes para vender en Pozoblanco. Varias áreas fueron separadas para la crianza de cerdos y pollos. También se tenían planes para reactivar un puesto de salud abandonado. Esa noche, el piso de ese puesto me sirvió de cama.

Antes de retirarme a dormir, la comunidad celebró mi llegada con bailes y cantos que duraron hasta tarde en la noche. Las festividades fueron animadas con una bebida de yuca fermentada. Me explicaron que los cantos en forma de lamento de las mujeres, mientras bailaban zigzagueando al ritmo monótono de las flautas, servían de súplicas improvisadas para librarse de las múltiples penurias que formaban parte de su vida diaria.

Al día siguiente, después de varias horas de angustiada espera, me dijeron que había un vuelo de regreso y que yo tenía cupo en él. El vuelo de regreso a Pozoblanco fue igual de inquietante que el del día anterior. La única diferencia fue que mi asiento lo formaba la carne en canal que Martín enviaba a la ciudad para su venta. Los ojos de una de las bestias desafortunadas me siguieron durante todo el viaje.

#### Epílogo.

A pesar de la obvia necesidad e impresionante iniciativa de esta comunidad, la Fundación decidió no aprobar la solicitud de financiamiento después de múltiples consultas con diferentes personas familiarizadas con comunidades indígenas del Amazonas.

La comunidad que se ha descrito es una de 30 que pertenecen a una sola tribu. Una donación considerable a esta sola comunidad podría haber entorpecido el trabajo de un congreso representativo que busca unir a todas las comunidades de la tribu. A pesar de su decisión de rechazar esta solicitud, la Fundación ha expresado su interés de considerar una solicitud proveniente del congreso de la tribu para un proyecto que sería de beneficio a las 30 comunidades.

## Cinco Donaciones

**E**n testimonio sobre el presupuesto para 1982 de la Fundación Interamericana ante el Congreso de los Estados Unidos esta primavera, su presidente, el señor Peter Bell, describió cinco donaciones otorgadas por la Fundación. Estas donaciones apoyan proyectos en diferentes localidades rurales y urbanas de Haití, México, Colombia, Jamaica y Perú. Cada proyecto tiene sus propias características, que reflejan la gama de problemas que enfrentan las personas de escasos recursos económicos. En Haití, familias campesinas tenían que pedir prestado dinero a una tasa de interés de más del 100 por ciento y sus ingresos dependían en la fluctuación del precio de un solo cultivo. En México, los agricultores cerca de la Ciudad de México, no tenían suficiente agua. Los emigrantes rurales a las ciudades en Colombia, vivían en viviendas provisionales, destartadas y atestadas de gente. En Jamaica, mujeres barrenderas se sentían atrapadas en empleos inestables y de poca paga que habían sido creados por el gobierno. Y en Perú, los indígenas quechuas que habitan una isla en el Lago Titicaca, se dieron cuenta que el deterioro de la economía nacional causaba una disminución en sus ingresos.

El común denominador de estos proyectos, como otros financiados por la Fundación, es que las personas de escasos recursos están tomando medidas para mejorar sus vidas. A través de su iniciativa, dedicación y sacrificio se han ido organizando y están en tren de desarrollar soluciones novedosas para los problemas que se enfrentan. En cada caso, el grupo en cuestión ha movilizado sus propios recursos, los cuales se han combinado con el financiamiento de la Fundación, para abordar una serie de problemas económicos y sociales. A continuación hacemos una narración de cada caso.

#### Pilate

En Haití, el país más pobre en el Hemisferio Occidental, el ingreso per capita es alrededor de \$250 al año, y en el caso de las áreas rurales, éste es menos de \$100. En la parte norte del país, los campesinos que no cuentan con una educación formal, se dedican a sembrar café. La exportación del café es una fuente importante de divisas para Haití. Los beneficios, sin embargo, no llegan a los campesinos sino a la gente de la capital, quienes les compran los granos de café. Estos comerciantes les prestan dinero a los campesinos, por medio de especuladores locales, cobrándoles intereses de por lo menos 100 por ciento anual. Los campesinos que necesitan dinero antes de la época de cosecha no cuentan con ninguna otra fuente de crédito.

En 1971, varios aldeanos de Pilate, un centro cafetalero en las montañas, formaron el Movimiento de Desarrollo Comunitario de Pilate (MODECOP) para encontrar soluciones a los persistentes problemas de la región, dependencia de un solo cultivo, analfabetismo, ingresos mínimos y falta de acceso a crédito en términos razonables. En 1976, la Fundación otorgó una donación de \$186.000 a MODECOP que le ayudó a establecer un fondo de crédito para la compra de café de sus miembros y la exportación del



mismo directamente a los procesadores extranjeros.

La donación de la Fundación también ayudó al grupo a establecer una cooperativa de ahorro y crédito. Los socios actualmente ahorran en la cooperativa y pueden pedir prestado de sus ahorros a una tasa de interés del 12 por ciento. Los productores piden préstamos para comprar insumos que les permiten obtener mejores rendimientos y amortizar los préstamos y evitar el vivir eternamente endeudados. Como resultado de dichas actividades, los ingresos de los campesinos se han más que duplicado. El número de socios de MODECOP también ha aumentado. En 1976, cuando se aprobó la donación de la Fundación, habían 1.800 afiliados, actualmente existen más de 2.700.

Un reciente informe de progreso del Presidente de MODECOP declara:

Antes de que existiera MODECOP, el campesino jamás había pensado en nada relacionado con el ingreso. Comíamos esencialmente lo que producíamos en nuestros huertos y nuestras compras se limitaban a nuestras necesidades básicas. Nuestra cosecha se vendía por adelantado a un precio ridículo, la cuarta parte de lo que debíamos recibir . . .

Ahora el campesino puede mirar hacia el futuro. Ya tenemos la seguridad de cubrir nuestras necesidades con los ingresos de nuestras cosechas. Podemos pedir prestado contra las cosechas para comprar tierras, una vaca, un cerdo, una cabra. Les podemos dar dinero a nuestras esposas . . . para ayudarlas a comenzar pequeñas empresas que ellas puedan atender. Podemos tomar la decisión de que el año

entrante vamos a construir una casita, gracias a las ventas que hacemos a MODECOP.

A medida que los campesinos productores de café de Pilate adquieren un mayor control sobre su situación, buscan maneras para disminuir su dependencia de un solo cultivo. El año pasado, con fondos de la Fundación, invitaron a un agricultor de habla criolla de Dominica, quien gana aproximadamente \$500 por mes de su hortaliza de una hectárea de extensión. Le pidieron que se quedara varias semanas en Pilate para que les enseñara los métodos que utiliza relacionados con la agricultura orgánica y la diversificación de cultivos. Su visita atrajo el interés de los haitianos y ahora muchos de ellos han establecido hortalizas para poner las ideas adquiridas en práctica y

umentar la producción de alimentos.

MODECOP nos demuestra que los campesinos haitianos de escasos recursos pueden, a través del trabajo en sus propias organizaciones privadas, cambiar su situación económica por medio de la mejor administración de su producción y la mejor comercialización de sus cosechas.

### Xochicalli

La Fundación otorgó una donación de \$335.000 en 1980 a Xochicalli, una organización mexicana privada que está desarrollando y experimentando tecnologías nuevas y sencillas para uso de los pequeños agricultores. Por ejemplo, el agua enjabonada que queda después de lavar, pasa a través de un recolector de grasas de donde se extrae la espuma la cual se utiliza para hacer nuevo jabón. El agua de los tanques sépticos es tratada con bacterias, pasa a través de varias zanjas, e irriga la tierra depositando en ella nutrientes ricos. El estiércol de vaca es convertido en biogás, el cual se utiliza para calefacción. Proporcionando fertilizantes de bajo costo, agua potable, y energía a un costo módico, estos procesos atacan varios de los problemas que confrontan los campesinos mexicanos.

Xochicalli está desarrollando esta tecnología en una granja experimental en Ozuma, a 40 millas de la Ciudad de México. La Fundación otorgó su donación para que Xochicalli pudiera compartir sus conocimientos con campesinos en México. Xochicalli recibió ayuda para su trabajo experimental del gobierno Mexicano y la Organización de los Estados Americanos.

Durante el último año, Xochicalli ha ayudado a docenas de familias a adoptar muchas de sus técnicas de aprovechamiento de sus desechos a bajo costo. En las tierras anteriormente áridas y sin utilización, en la actualidad hay agua y se cultivan verduras que a un costo moderado mejoran la nutrición de los campesinos. Además, una comunidad rural de 10.000 personas ha construido un sis-

tema de tratamiento de drenajes usando las ideas de Xochicalli. Se han publicado varios manuales prácticos sobre los métodos de Xochicalli para alcanzar un público más amplio; asimismo, Xochicalli se ha puesto en contacto con gente de otros países latinoamericanos que están tratando de resolver problemas semejantes.

### SISTREN

En Jamaica, la Fundación ha efectuado dos donaciones a un grupo de 13 mujeres que laboran como barrederas. Ellas participan en un programa del gobierno para personas sin posibilidades de empleo. Sin embargo, para estas mujeres, esta ocupación no era suficiente pues sólo ganaban \$14 por semana. Decidieron entonces formar un grupo teatral llamado SISTREN, para dramatizar el verdadero significado de ser una mujer pobre y sin educación. Presentan sus obras a otras mujeres de barriadas pobres utilizando la dramatización para motivarlas a aprender a leer y escribir, para animarlas a conseguir empleos mejores, y para que adquieran confianza en sí mismas.

La primera donación de la Fundación por \$8.500 a SISTREN fue utilizada para alquilar teatros y cubrir los gastos de imprenta, transporte, y otros. Las presentaciones de SISTREN tienen una gran acogida actualmente por el público y reciben la aclamación de los críticos. Las mujeres ganan alrededor de \$8 por semana por sus actuaciones, con lo cual suplementan sus ingresos regulares.

La experiencia con las actuaciones teatrales les ha brindado a las socias de SISTREN la oportunidad de aprender a trabajar en conjunto dentro de una organización. Actualmente se encuentran en proceso de transformar su grupo cultural en una empresa productiva. La segunda donación de la Fundación por \$24.000 ayudó a pagar los costos iniciales de un taller de serigrafía. Este taller permitirá a las mujeres dejar sus trabajos como barrederas y transferir su energía a actividades productivas que manejan por su

cuenta. Ya encontraron un mercado para su producción inicial, y están seguras de que pueden aumentar sus ingresos actuales de \$22 por semana y al mismo tiempo tener fondos para expandir sus funciones teatrales.

Uno de los miembros de nuestro personal recientemente estuvo en Jamaica y escribió lo siguiente acerca de su visita con este grupo de mujeres:

Al final de la reunión, nos apretujamos en el carro y las llevé a sus casas. Ya sabía que vivían en las barriadas más pobres de la ciudad, pero no tenía idea que fueran lugares tan violentos y tenebrosos. Palidecí cuando nos tuvimos que parar en un oscuro callejón para que se bajara la primera pasajera. A la segunda la dejamos en Rema, actualmente una sección en donde hace dos años quemaron y balearon a 50 personas. Me impresionó tener que dejar a estas mujeres en plena obscuridad, donde se podían percibir solamente los cigarrillos o las siluetas de los hombres. Es increíble pensar en la distancia que tenían que caminar todos los días para llegar a los ensayos de SISTREN! Cuando hice un comentario acerca de esto, con bastante sorpresa e incredulidad reflejada en mis ojos, una de ellas se rió de buena gana, igualmente sorprendida, y me contestó: "Ya ven! Aún no comprende lo importante que es para nosotros el SISTREN!"

Este proyecto nos demuestra como una actividad cultural puede llegar a ser un paso valioso para ayudar a la gente de bajos ingresos a desarrollarse social, educativa y económicamente.

### CECA

Cientos de miles de personas en Colombia han emigrado de las áreas rurales a barrios urbanos, en donde viven en chozas hechas de cartón y papel de alquitrán en tugurios, en condiciones miserables sin ningún servicio de alcantarillado o de agua potable.

En 1977, la Fundación otorgó una donación al Centro de Estudios Comunitarios Aplicados (CECA), una organización sin fines lucrativos fundada por tres

# A quien se dirige el CECA



EL "C.E.C.A" SE DIRIGE, PRINCIPALMENTE, A LAS COMUNIDADES DE BAJOS RECURSOS ECONOMICOS QUE NO POSEAN VIVIENDA PROPIA Y QUIENES DESEEN Y SE COMPROMETAN A PARTICIPAR ACTIVAMENTE EN TODO EL PROCESO DE PLANEACION, CONSTRUCCION Y ASENTAMIENTO.

arquitectos con inquietudes sociales recién graduados de una universidad colombiana y quienes querían aplicar sus conocimientos al problema de vivienda adecuada, que es uno de los más graves del país. El CECA colabora con grupos comunitarios en Pereira y otras ciudades para determinar sus necesidades de vivienda y servicios públicos y luego diseñar los planos arquitectónicos y de infraestructura. La gente de estos tugurios participa en el diseño y la construcción de viviendas que están a su alcance.

Durante los últimos cuatro años, el CECA ha trabajado con 625 familias.

Estas familias fueron motivadas a ahorrar dinero para comprar terrenos y más tarde contribuyeron con mano de obra para construir casas que cuestan aproximadamente \$3.000 cada una. Los servicios del CECA han llenado un vacío que existía en Colombia ya que los programas oficiales gubernamentales no podían ofrecer viviendas a bajo costo a aquellas personas cuyos ingresos no pasaban de \$5 al día. El éxito logrado por CECA ha atraído la atención del gobierno de Colombia al igual que del sector privado. Durante los últimos dos años, dos agencias públicas, el Instituto de Crédito

Territorial y el Banco Central Hipotecario, así como una importante institución privada de ahorro y préstamo, han otorgado más de \$1.2 millones en préstamos para la construcción de aproximadamente 600 casas adicionales.

Esta donación de la Fundación ayudó al CECA a establecerse, adquirir una reputación y lograr acceso a los recursos locales de capital que anteriormente no estaban al alcance de la gente de escasos recursos.

## Taquile

Las donaciones de la Fundación Interamericana a menudo tienen objetivos múltiples. Hace dos años, se otorgó una cantidad pequeña a un grupo de indígenas quechuas en el Perú, quienes están tratando de aumentar sus ingresos y conservar su herencia cultural.

Al sur del Perú, cerca de 1.000 indígenas viven en una pequeña isla en el Lago Titicaca. Durante siglos, la base de su economía de subsistencia ha sido la agricultura, teniendo la pesca como una actividad suplementaria. Sin embargo, desde 1969, los ingresos de los isleños han aumentado debido a la finura de sus tejidos los cuales han llegado a los mercados turísticos del Perú. En 1977, la economía de la isla recibió una ayuda adicional cuando Taquile fue incluida en un folleto turístico, describiéndola como una isla montañosa remota y paradisíaca. Empezaron a llegar los turistas en lanchas a motor, propiedad de empresarios de la ciudad portuaria de Puno, a 20 millas de la isla. A pesar de que los turistas comenzaron a visitar la pequeña isla, la mayor parte de la industria turística la controlaban personas ajenas a la isla.

Los indígenas respondieron tomando ventaja de su experiencia como constructores de veleros de carrizo y madera. Comenzaron a trabajar colectivamente para construir lanchas que pudiesen transportar a los turistas. La Fundación financió la compra de cinco motores fuera de borda. Las familias isleñas se

# El Buen Uso de un Tractor

Jan Van Orman

turan para manejar las lanchas y el ingreso que perciben se distribuye entre todos.

Cuando un turista llega a Taquile, dicha persona es recibida y asignada a una familia, la cual le proporciona hospedaje al turista por aproximadamente 60 centavos por noche. Uno de los miembros de nuestro personal visitó Taquile el año pasado y nos informó que existían alrededor de 100 familias que reciben huéspedes en sus casas. En lugar de hoteles, esta alternativa brinda la oportunidad de que mucha gente se beneficie directamente de una actividad económica más amplia.

La comunidad tradicional quechua de Taquile quería controlar el turismo en su isla no solamente por la entrada económica que proporciona, lo cual han logrado con mucho éxito, sino también para conservar su cultura. Estos nativos tejen cinturones, camisas y sombreros y han logrado atraer la atención de coleccionistas en el Perú, Norteamérica y Europa. Venden estos productos en cuatro tiendas en la isla, propiedad de la comunidad. En lugar de vender sus tejidos más finos y antiguos, están construyendo un modesto museo para albergar, preservar y mostrar los tejidos más valiosos que aún existen en la isla. Una donación de la Fundación se utilizó para comprar los materiales para edificar el museo, el cual está siendo construido por los mismos indígenas, y para establecer un fondo para comprar los tejidos de ciertos artesanos.

Por todo el mundo existen intereses comerciales que están tratando de hacer negocio llevando turistas a visitar culturas indígenas. Las donaciones de la Fundación a Taquile suman aproximadamente \$30.000 y están apoyando los esfuerzos de una organización indígena privada que ejerce control sobre la industria turística para que los beneficios económicos permanezcan en la isla y para que los valores culturales sean respetados y fortalecidos.

**E**n diciembre de 1980, la Fundación aprobó una donación de 31.000 dólares para ayudar a un pequeño grupo de agricultores de Belice a comprar un tractor para una granja comunitaria experimental. La Fundación otorgó esta donación con miras a que el grupo del Bloque St. Vincent pudiera competir en el mercado comercial de arroz y pudiera lograr el potencial de su proyecto comunitario. La escasez de animales de tiro en la región y las limitaciones de los métodos manuales —la dificultad de controlar la maleza y el tener que quitar los troncos a mano— son las razones para este cambio hacia un nivel moderado de mecanización.

Si el grupo del Bloque logra una buena mecanización, podrá lograr sus metas financieras y calificar para obtener préstamos por parte de la Corporación Financiera de Desarrollo de Belice. Entonces el grupo podría aumentar aún más sus operaciones e incorporar un mayor número de familias a la comunidad agrícola. La Fundación está segura de que el grupo del Bloque St. Vincent puede hacer buen uso del tractor. Uno de los miembros del grupo, quien ha trabajado como operador de tractores durante varios años, sabe cómo dar servicio a la maquinaria y puede, a su vez, adiestrar a otros en su manejo.

## Antecedentes

El marco de este proyecto es el municipio más aislado y escasamente poblado de Belice, Punta Gorda, sede del Distrito de Toledo, situado en la frontera sur con Guatemala. La población de alrededor de 500 familias es principalmente de origen garífuna. Los garífuna, o "Caribs negros", llegaron a Belice a fines del siglo 17 después de haber perdido una prolongada batalla por su suelo natal, la isla de St. Vincent. Son un pueblo independiente que ha preservado sus tradiciones y dignidad.

Hoy en día Toledo es un distrito pobre. Sin embargo, antiguamente se conocía

como el surtidor de comida del país. El distrito estuvo en su apogeo de producción a comienzos del siglo cuando producía un millón de libras de arroz anualmente. En ese tiempo, un grupo de agricultores garífuna compró 1.000 hectáreas de tierra selvática cerca del pueblo de Punta Gorda. Siendo la primera generación de negros emancipados que había logrado una independencia económica, tenían deseos de dejarles la herencia de sus tierras a sus descendientes. Le pusieron el nombre de St. Vincent a su grupo en honor de su antigua tierra natal.

La agricultura declinó en las siguientes décadas, y los descendientes del grupo de St. Vincent tuvieron que dejar la tierra que habían heredado. Los garífuna emigraron entonces a Punta Gorda y a otras pequeñas poblaciones de Belice debido a las pobres condiciones agrícolas y al empobrecimiento del área rural. Las tierras de St. Vincent permanecieron abandonadas durante unos 30 años.

A principio de la década de los años 70, el gobierno amenazó con expropiar las tierras de St. Vincent debido a que los impuestos no habían sido pagados. El temor de perder sus tierras los llenó de alarma, pero nadie sabía qué se podía hacer. Después de muchas conversaciones al respecto, algunos de los miembros de la comunidad formularon un plan para mantener segura su herencia. Organizarían una comunidad agrícola basada en algunas de las tradiciones agrícolas de sus antepasados.

En 1975, siete de los hombres formaron el grupo del Bloque St. Vincent. Ellos eran humildes miembros de la comunidad —carpinteros, encargados de diversas tareas y empleados locales. Lo que los unió fue la visión de un mejor futuro y el valor de tomar riesgos para conseguirlo.

El grupo de St. Vincent se imaginó una comunidad agrícola cooperativa, autosuficiente, en donde todos sus miembros podrían trabajar, y la cual sería gobernada por todos ellos. Cada familia parti-

cipante recibiría un pedazo de tierra de cinco hectáreas para establecer su propia granja familiar. Aunque las familias no serían dueñas de las granjas, sí tendrían todos los derechos para conservarlas siempre que las mantuvieran en buen estado y participaran en la comunidad. De esta manera, se esperaba que más de 100 familias se beneficiarían de la herencia.

Una granja comercial central produciría cultivos y ganado para la venta y el uso de los miembros de la comunidad. Con los ingresos de esta granja, la comunidad podría trabajar la tierra, construir caminos, establecer suministros de agua y electricidad, adquirir equipo, y establecer un fondo de préstamos para ayudar a los miembros a desarrollar sus granjas familiares.

El grupo del Bloque St. Vincent presentó su plan a un fiduciario, representante de los herederos. Este aprobó el proyecto en base experimental.

### **Historia del Grupo del Bloque St. Vincent**

El grupo del Bloque St. Vincent comenzó haciendo solicitudes de préstamo a los bancos y a la Corporación Financiera de Belice para cancelar las deudas de impuestos y comenzar su proyecto. Las condiciones legales del consorcio de St. Vincent no permitían adquirir ningún préstamo con la tierra como garantía. Por consiguiente, ninguna institución de préstamo quería proporcionar ayuda financiera al grupo.

Con su proyecto amenazado, los siete hombres consiguieron préstamos personales, poniendo sus hogares como garantía. En forma colectiva, consiguieron \$9.000, suma que representaba un riesgo considerable para estas familias pobres.

Los socios del grupo comenzaron trabajando con tiempo tomado de sus trabajos regulares. Primero limpiaron la tierra a la manera tradicional de milpas —cortando y quemando a mano. A fines de 1975, alquilaron un tractor nivelador propiedad del gobierno y limpiaron 50 hectá-

reas de jungla para comenzar la granja central. En 1976, continuaron trabajando a medio tiempo y tuvieron la fortuna, una vez más, de conseguir maquinaria gubernamental para limpiar otras 50 hectáreas. El cultivo era bueno.

En esta granja comunitaria de 100 hectáreas, el grupo decidió plantar arroz. Aparte de ser un producto comercial adecuado para el Distrito de Toledo, el arroz es un cultivo que goza del apoyo gubernamental, al cual se le proporciona equipo de producción y un precio garantizado. El grupo tiene planes para sembrar maíz y frijol cuando no sea la estación de arroz y alternar el uso de la tierra entre la producción de granos y el apacentamiento para hacerla más fértil.

En 1977 el grupo compró semillas e hizo una petición al gobierno para la adquisición de un tractor que les ayudara con el arado, rastreo y la siembra. El tractor llegó en junio, demasiado tarde para usarlo esa temporada. En 1978, el tractor llegó otra vez demasiado tarde. El grupo tuvo que plantar sus 100 hectáreas sin rastrear y muy cerca de la temporada de lluvias para obtener una buena germinación. Cosecharon escasamente suficiente arroz para recuperar sus gastos. En 1979, el grupo hizo su petición bastante temprano y en forma persistente para la adquisición de maquinaria del gobierno. Como no obtuvieron respuesta, tuvieron que trabajar a mano. En esta forma manual, cultivaron alrededor de 50 hectáreas, la mitad de sus tierras, y como no pudieron arar profundamente, sólo consiguieron un 50 por ciento de su rendimiento potencial.

Para 1979, los agricultores del grupo del Bloque habían adquirido muchos conocimientos acerca de la producción de arroz. Habían seguido los consejos de los agentes de extensión y consultado con los agricultores Menonitas de Belice. Comenzaron a experimentar ahorrando semillas de sus propios cultivos en vista de que utilizaban muchos de sus escasos recursos en la compra de la costosa

semilla comercial que el gobierno recomendaba. A pesar de que esta práctica no era recomendada por los especialistas agrícolas, aprendieron a seleccionar semillas que rendían tanto como las variedades comerciales. Aprendieron a utilizar óptimamente los fertilizantes y a combatir al gusano y otras plagas usando los insecticidas en forma económica.

Cuando la Fundación Interamericana recibió la solicitud del grupo en 1980, las familias ya habían plantado a mano 50 hectáreas de arroz con las cuales esperaban una cosecha de 50.000 libras. Habían sembrado también algunas verduras en sus granjas familiares de unas dos hectáreas. Actualmente, las familias empiezan a vivir de lo que producen, con el suficiente alimento básico para alimentarlos y algo más para vender en el mercado de la localidad.

El grupo esperaba obtener aproximadamente \$5.000 de la cosecha de arroz de ese año. Esta cantidad sería suficiente para pagar los impuestos y sus deudas, cubrir sus gastos, incluyendo pequeños pagos a los miembros basándose en la cantidad de tiempo que cada uno trabaja, y ahorrar cerca de \$2.000 para su reinversión en la producción del año siguiente.

El grupo había reembolsado \$4.000 de su préstamo de \$9.000 y los hombres se encontraban al corriente en sus obligaciones financieras. Demostraron que el plan de cooperativas agrícolas era viable, pero sabían que podían trabajar mejor si contaban con el equipo necesario.

Debido a que el gobierno central cosecha y compra todo el arroz comercial, el principal reto al cual se enfrentaron los miembros del grupo fue la preparación del terreno. La maleza de hoja ancha impide cosechar los cultivos, a menos que los miembros puedan limpiar el terreno arándolo profundamente antes de la siembra. Además, se tienen que quitar las raíces y los troncos y se tiene que nivelar la tierra para que el segador pueda efectuar la cosecha. Los miembros del

grupo se dieron cuenta de que para poder operar a una escala comercial provechosa, tenían que mecanizarse.

El grupo decidió que podría doblar su producción con la ayuda de equipo apropiado y llegó a la conclusión de que no podían entrar a una producción comercial máxima sin la ayuda de un tractor.

El grupo estudió las alternativas que se presentaban. Trató de alquilar tractores, pero no había ninguno disponible. Solicitó un préstamo para la compra de un tractor, pero se les negó por no tener garantía. Hicieron varios viajes a la capital, Belmopán, para procurar la aprobación del uso de equipo gubernamental del Departamento de Agricultura, pero parecía que un tractor nunca estaba disponible. Hasta trataron de conseguir el equipo del gobierno para utilizarlo cuando no era la estación, pero se les dijo que se tenía que retirar el equipo de la circulación para mandarlo a reparar.

### La Donación de la Fundación

El grupo del Bloque St. Vincent tiene el propósito de aumentar y mecanizar su comunidad agrícola para que incluya a 12 nuevas familias que han expresado deseos de unirse al grupo. Cada nuevo miembro de la comunidad recibirá la parcela regular de 5 hectáreas de tamaño. Los miembros trabajarán al mismo tiempo como socios para sostener la granja comunal de 100 hectáreas para la producción de cultivos comerciales. Todos los miembros participarán igualmente en el gobierno de la comunidad y podrán compartir sus beneficios.

El grupo comprará un tractor y sus accesorios principales con la donación de la Fundación Interamericana. Un socio experimentado adiestrará a los otros para utilizar y mantener el equipo en buen estado. Si el grupo no utiliza el tractor todo el tiempo durante el primer año de operaciones, entonces éste se podrá alquilar a los pequeños agricultores vecinos.

Con las ganancias de la producción de la granja central, se podrá establecer un pequeño fondo de operación para la compra de combustible y para mantener el tractor y el equipo en buen estado.

Este proyecto permitirá al grupo sembrar arroz en las 100 hectáreas de su granja central. Los miembros del grupo, utilizando técnicas mecanizadas, esperan doblar su producción hasta lograr alrededor de 1.000 kilos por hectáreas.

No se conocerán los resultados de la ayuda prestada al grupo St. Vincent hasta dentro de un año o dos. La Fundación aprobó la donación debido a que las familias que forman el grupo St. Vincent han demostrado una iniciativa poco común, al igual que una firme determinación y creatividad. Han aprendido a trabajar en conjunto y producir y vender cultivos comerciales. Durante los últimos años, se han enfrentado a una serie de retos; ahora se encuentran comprometidos en el aumento de sus esfuerzos, incorporando un mayor número de familias. Estas son características que hacen propicio el éxito de un proyecto de desarrollo.

Jan Van Orman es un representante para el Caribe y Brasil. Ha sido miembro del personal de la Fundación desde 1974.

# Notas

De la izquierda: Presidente de la Junta Directiva de la FIA, Peter Jones; Diputado Robert McClory; Presidente de la FIA, Peter Bell; y Diputado Clement Zablocki.



## Celebración de Aniversario

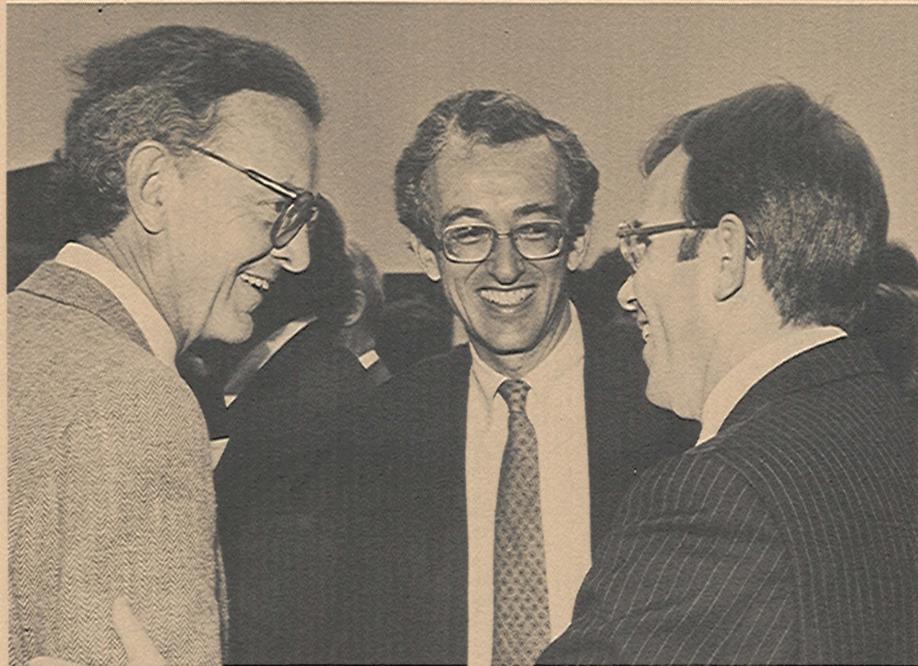
En la primavera de este año, la Fundación Interamericana celebró el décimo aniversario de sus actividades en América Latina y el Caribe. El Congreso de los Estados Unidos aprobó la legislación que creó la Fundación en 1969. Algunos meses después, en marzo de 1971, la junta directiva anunció la selección de Bill Dyal como el primer presidente de la Fundación. Y en noviembre de 1971, la Fundación otorgó su primera donación por la cantidad de \$68.000 en apoyo a una cooperativa pesquera del Perú. Desde entonces, la Fundación ha otorgado más de 1.000 donaciones por un total de más de \$100 millones.

Para conmemorar el décimo aniversario de la Fundación, 15 miembros del Congreso se unieron a la junta directiva de la Fundación para auspiciar una recepción en Capitol Hill. El 6 de mayo estu-

vieron presentes cerca de 500 patrocinadores y amigos en el Edificio Rayburn. El Representante de Florida, señor Dante Fascell, patrocinador principal de la legislación que creó la Fundación, hizo el discurso inicial. Otros oradores incluyeron el Representante de Wisconsin, señor Clement Zablocki, Presidente del Comité de Asuntos Exteriores de la Cámara de Representantes, y el Representante de Maryland, señor Michael Barnes, Director del Subcomité de Relaciones Exteriores del Senado envió un mensaje de saludo y apoyo. También hablaron brevemente los señores Peter Jones, actual Presidente de la junta directiva de la Fundación, Augustin Hart, el primer Presidente de la junta directiva, Bill Dyal, ex-Presidente de la Fundación, y Peter Bell, Presidente actual.

En una sesión de todo el día, antes de la recepción, los miembros de la junta directiva así como el consejo asesor de la

De la izquierda: Miembro del Consejo Asesor de la FIA, Harry McPherson; Presidente de la FIA; Peter Bell; y Diputado Michael Barnes.



Junta, se reunieron con el personal gerencial de la Fundación. Después de discutir una variedad de temas, la junta y el consejo asesor revisaron los asuntos principales relacionados con el desarrollo de grupos de base en América Latina y el Caribe y examinaron las actividades pasadas y actuales de la Fundación. Se prestó considerable atención a las lecciones que la Fundación había aprendido durante sus diez años de experiencia otorgando donaciones. Fue de especial interés la presentación que hizo el señor Robert Mashek, director de las actividades de la Fundación en el Caribe y el Brasil, sobre su estudio recién terminado acerca de la historia de la Fundación. El estudio, entitulado "The Inter-American Foundation in the Making", relata los eventos y decisiones que llevaron al establecimiento de la Fundación por el Congreso y su puesta en marcha por la junta directiva. Una copia de este estudio se puede obtener escribiendo a la Fundación.

32



Diputado Dante Fascell.

## Nuevo Director Para La Región Del Cono Sur

David Valenzuela ha sido nombrado director de la Fundación para la Oficina del Cono Sur. El Sr. Valenzuela tiene la responsabilidad de administrar las actividades de la Fundación en Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay. Empezó a colaborar con la Fundación como representante para el Perú. Anteriormente, el Sr. Valenzuela trabajó como Director Regional Andino para el Servicio Mundial de Iglesias en Lima, Perú. Ha desempeñado cargos como director regional del Cuerpo de Paz y coordinador de las actividades latinoamericanas del Secretariado Internacional para Servicios Voluntarios en Ginebra, Suiza.

También ha pasado a colaborar con la oficina del Cono Sur el Sr. Ramón Daubón, quien será uno de los representantes de la Fundación en Chile. El Sr. Daubón cuenta con un doctorado en economía de la Universidad de Pittsburgh y recientemente trabajó para el Instituto Batelle Memorial, en donde se especializó en asuntos demográficos en América Latina. Vivió por dos años en Perú donde enseñó economía en la Universidad Católica como profesor invitado.

## Programa de Becas

Las becas de la Fundación dedicadas a la investigación en el terreno para Latinoamérica y el Caribe fueron otorgadas este año a 18 candidatos en doctorado, 19 estudiantes haciendo su maestría, y un estudiante de postgrado. Estas becas constituyen la principal contribución de la Fundación para fomentar el conocimiento y comprensión de América Latina en los Estados Unidos, y para lograr una capacidad profesional e intelectual relacionada a problemas de desarrollo en la región. Los solicitantes de becas para 1980-81 fueron escogidos de entre 21 universidades americanas ubicadas en 16 estados diferentes. Se llevará a cabo esta investigación en 17 países de la región, y la mayoría de los becarios tienen intención de estudiar en México, Perú y Brasil. Los 38 becarios fueron escogidos de entre 200 solicitantes, por medio de una competencia nacional.

La donación de postgrado se otorgó a Faith Mitchell de la Universidad de California en San Francisco, por su investigación sobre "El Papel de la Farmacia en los Cuidados de Salud de Jamaica".

Los ganadores de becas de doctorado y sus respectivos proyectos son los siguientes:

Jaime BIDERMAN, Universidad de California en Berkeley, "El Desarrollo del Capitalismo en Nicaragua: Crecimiento Económico, Relaciones de Clase y Desarrollo Desigual."

María de los Angeles CRUMMETT, La Escuela Nueva para la Investigación Social, "Estructura Agraria, Producción de Subsistencia y Migración en Aguascalientes, México 1960-1980".

Ann FAIRCHILD, Universidad de Cornell, "Arrieraje y la Economía Mixta Rural del Departamento de Ayacucho, Perú".

John FRENCH, Universidad de Yale, "Trabajadores Industriales y la Política Populista en São Paulo, Brasil, 1945-1964".

Walter HOOPS, Universidad del Estado de Michigan, "Parentesco, Tierra y Predomi-

nio: Un Estudio de Continuidad y Cambio en la Tenencia y Organización Familiar de las Familias Dueñas de Estancias en el Noroeste de Argentina".

Maria-Dominique IRVINE, Universidad de Stanford, "Límites Ambientales para el Desarrollo Económico: Cambio de las Adaptaciones de los Quechua hacia los Bosques Húmedos Tropicales de las Tierras Bajas".

Jane KURTZMAN, Universidad de California en Los Angeles, "La Fuerza Laboral Femenina en la Ciudad de México, 1960-1980: Factores que Gobiernan su Crecimiento y Composición".

A. Douglas KINCAID, Universidad de Johns Hopkins, "Desarrollo Agrario, Migración y Movilización en Centroamérica".

María LAGOS, Universidad de Columbia, "Intervención y Producción: Un Estudio Socio-económico de los Transportistas en Cochabamba, Bolivia".

Eva PAUS, Universidad de Pittsburgh, "El Impacto del Desarrollo de Exportación-Importación en el Empleo y Bienestar de la Fuerza Laboral: El Caso de Colombia".

John PULIS, Nueva Escuela Para la Investigación Social, "Tendencias Religiosas y Cambio Social: La Confraternidad Rastafaria de Jamaica".

Thomas REARDON, Universidad de California en Berkeley, "Términos de la Política Comercial para la Agricultura del Perú: Crecimiento Multisectorial e Impactos del Ingreso".

Richard REED, Universidad de Harvard, "Integración Económica y Sociedades a Pequeña Escala: Desarrollo Agrícola y los Indios de Paraguay".

Rene RIOS, Universidad de Wisconsin, "El Papel de la Mujer en el Proceso de Diferenciación Campesina: Mujeres Mapuches y la División de la Tierra Indígena en el Sur de Chile."

R. Livingston ROBINSON, Universidad de Chicago, "Inversiones en Educación Pública en Jamaica: Los Costos Económicos y Rendimientos de la Educación Secundaria Técnica y Académica".

Teresita MARTINEZ, Universidad de Texas, "Patrones de Cambio en las Relaciones Socio-económicas a Fines del Siglo Diecinueve: La Población Rural de Puerto Rico, 1873-1898".

Thomas SHERIDAN, Universidad de Arizona, "La Comunidad Cucurpe: Estratificación Social en el Desarrollo Económico y

Control Campesino de Recursos Escasos".

James VREELAND, Universidad de Texas, "Tejedores Artesanales Rurales: Un Estudio de Caso sobre Tecnología Apropriada y Cambio Social en la Parte Árida de la Costa del Perú".

Los candidatos de maestría que recibieron becas son:

Nancy ANDES, Universidad de Cornell, "La Mortalidad en el Perú".

Martha ARDILA, Universidad de Texas, "Migración Colombiana No Documentada a Venezuela: Estudio de Migración Periferal y su Impacto en el Sector Informal".

John BUTLER, Universidad de Florida, "Colonización Pública y Privada en el Amazonas: Un Estudio Comparativo de Selección Colonialista".

Laura GRAHAM, Universidad de Texas, "Oratoria Política entre los Shavante del Brasil".

Philip HERR, Universidad de Columbia, "La Utilización de Tecnología Apropriada en un Proyecto de Desarrollo Rural en Yoro, Honduras".

34 Lynn MEISCH, Universidad del Estado de San Francisco, "El Impacto del Turismo en los Textiles Tradicionales en Tarabuco, Bolivia".

Barbara MORLEY, Universidad del Estado de Iowa, "El Papel Tradicional de las Parteras en una Comunidad Maya de los Altiplanos en Chiapas, México".

Patricia O'CONNOR, Universidad de Tulane, "Prácticas Tradicionales Médicas en el Ecuador".

Richard PACE, Universidad de Florida, "Adaptación Urbana y Redes Socio-económicas en la Religión".

Craig PERKINS, Universidad de California en Los Angeles, "Política Agraria Nacional y las Respuestas Locales en el Perú".

Daniel SANDWEISS, Universidad de Cornell, "El Hombre y el Mangle en la Costa Norte de Honduras".

Ben SCHNEIDER, Universidad de California en Berkeley, "Empresas de Trabajadores de auto-gestión en Chile".

Ellen SCHNEPEL, Universidad de Columbia, "Implicaciones Sociales de Diglossa en el Pueblo de Ste. Rose, Guadalupe, Indias Francesas Occidentales".

Laurence SZOTT, Universidad de Duke,



"Un Análisis de Plantíos Forestales en América Tropical".

Karen TICE, Universidad de Columbia, "Una Cooperativa Artesanal: Mujeres Cuna en las Islas San Blas de Panamá Toman un Liderazgo Activo".

Cynthia TRUELOVE, Universidad de Johns Hopkins, Escuela de Estudios Internacionales Avanzados, "Participación de la Mujer en las Organizaciones Sociales, Económicas y Políticas en el Valle del Cauca".

Thomas TURINO, Universidad de Texas, "Cambio de la Música Popular Indígena Tradicional en Cuzco, Perú."

Nancy WESTRATE, Universidad de Duke, "Nómadas Trashumantes en los Andes del Sur".

Sandra WITT, Universidad de Florida, "La Farmacia, Servicios de Salud y Expansión Fronteriza en el Amazonas Ecuatorial".

Los miembros del Comité de Selección de Becas de este año fueron los siguientes:

William Glade, Universidad de Texas  
Kevin Healy, Fundación Interamericana  
Larissa Lomnitz, Universidad Nacional de México  
Benjamin Orlove, Universidad de California en Davis  
Alejandro Portes, Universidad de Johns Hopkins  
LeRoy Richardson, Fundación Interamericana  
Peter Smith, Instituto Tecnológico de Massachusetts  
Carl Stone, Universidad de las Indias Occidentales  
William Thiesenhusen, Universidad de Wisconsin

#### JUNTA DIRECTIVA

**Peter T. Jones**, Presidente

Vice-presidente Senior y Asesor Jurídico para Levi Strauss and Co.

**Thomas O. Enders**

Secretario Adjunto para Asuntos Interamericanos, Departamento del Estado

**Doris B. Holleb**

Directora del Instituto Metropolitano de la Universidad de Chicago

**Alberto Iburgüen**

Vice-Presidente y Asesor Jurídico Adjunto del Hartford National Bank and Trust Co.

**Marc E. Leland\***

Secretario Adjunto para Asuntos Internacionales, Departamento de la Tesouraria

**Peter McPherson**

Administrador, Agencia para el Desarrollo Internacional

**Luis G. Nogales**

Los Angeles, California

\*Nombrado por el Presidente para ser confirmado por el Senado

#### CONSEJO ASESOR DE LA JUNTA DIRECTIVA

**Augustin S. Hart, Jr.** Presidente

Ex-Vice-presidente,  
Quaker Oats Co.

**Rodrigo Botero**

Bogotá, Colombia.

**Manuel R. Caldera**

Presidente, AMEX Systems, Inc.

**William H. Jordan, Jr.**

Ex-asesor del Comité de Apropia-  
ciones del Senado

**George Cabot Lodge**

Escuela de Negocios,  
Universidad de Harvard

**Harry C. McPherson, Jr.**

Abogado, Verner, Lipfert, Bernhard  
& McPherson

**Charles A. Meyer**

Ex-Vice-presidente Senior,  
Sears, Roebuck and Co.

**Richard Rubottom**

Profesor Emérito, Universidad Metro-  
dista del Sur

**Viron P. Vaky**

Decano Adjunto, Escuela de Servicio  
Exterior, Universidad de Georgetown.

#### OFICIALES DE LA FUNDACION

**Peter D. Bell**, Presidente

**Lawrence E. Bruce, Jr.**, Asesor  
Jurídico

**Peter Hakim**, Planificación e  
Investigación

**Robert W. Mashek**, Caribe y Brasil

**Leon M. Parker**, Oficina de Servicios  
de Apoyo

**Marion Ritchey**, Región Andina

**David Valenzuela**, Cono Sur

**Sally W. Yudelman**, México, Cen-  
troamérica y Panamá

La Fundación Interamericana publica este Boletín dos veces al año. Sus propósitos principales son informar al público en general sobre las actividades de la Fundación y el por qué de las mismas, describir qué resultados han tenido las donaciones, y explicar el enfoque que la Fundación tiene hacia el desarrollo y la asistencia para el desarrollo. La mayoría de los artículos son redactados por el personal de la Fundación y sus consultores. Sin embargo, la Fundación está interesada en recibir artículos de cualquier fuente que relaten la manera en que los grupos de recursos escasos y en condiciones desventajosas están tratando de resolver sus problemas y mejorar su situación. También se agradece el envío de cualquier comentario sobre los artículos en El Boletín.

El material en El Boletín es de dominio público y puede ser reproducido sin permiso, aunque se solicita que se dé mención a la fuente. Se requiere permiso para reproducir las fotografías las cuales están amparadas por derechos de autor.

Si se desea que se incluya su nombre en nuestra lista de envíos, o si desea indicar un cambio de dirección, sírvase escribir a:

JOURNAL of the INTER-AMERICAN  
FOUNDATION

1515 Wilson Boulevard

Rosslyn, Virginia 22209 U.S.A.

Foto en la portado por Shari Kessler®

EN ESTE NUMERO

## **Tradiciones Antiguas y Prácticas**

**Nuevas:** ..... Página 2  
Ayni Ruway de Bolivia

Kevin Healy

**La Primera Donación de la  
Fundación** ..... Página 6

David Valenzuela

**El Apoyo de la FIA para la Salud** ..... Página 7

**Pasando por Alto al Patrón** ..... Página 9

Patrick Breslin

**El Dilema del Campesino  
Haitiano** ..... Página 15

Roland Lamy

**Una Visita a una Comunidad Indígena  
Remota** ..... Página 21

**Cinco Donaciones** ..... Página 24

**El Buen Uso de un Tractor** ..... Página 28

Jan Van Orman

**Notas** ..... Página 31

Celebración de Aniversario  
Nuevo Director para la Región del Cono Sur  
Programas de Becas